



STRATEGIES ET TECHNIQUES COMMERCIALES

ACQUERIR UN DIPLOME

Objectif	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie de développement adaptée., ✚ Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise ✚ Connaître les techniques de vente
Public visé	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Collaboratrice /collaborateur du Chef d'Entreprise
Pré-requis	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Avoir un niveau de formation générale ou avoir deux ans d'expérience professionnelle
Programme	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Diagnostic et stratégie commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Les outils du diagnostic, • La stratégie commerciale, • Les démarches qualité. ✚ L'action commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Le droit des consommateurs, • La promotion de l'entreprise, • La prospection commerciale, • Les supports, • La publicité, • Le suivi commercial de la clientèle, • La commercialisation par des circuits de distribution, • Le plan de communication, • Les relations fournisseurs. ✚ Les techniques de vente <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes dans le déroulement de la vente, • Les situations de vente. ✚ Suivi du mémoire <ul style="list-style-type: none"> • Choix du sujet et définition du plan de travail, • Elaboration du plan détaillé • Préparation de la soutenance ✚ Validation <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 3 notes / coefficient 1 • Examen final : mémoire + présentation orale/ coefficient 1
Méthode pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Groupe de 8 personnes ✚ Formation basée sur des études de cas d'entreprise et tutorat
Déroulement	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Durée : 14 jours (98 heures) – 1 jour par semaine (le jeudi) ✚ Lieu : Dardilly
Coût (2011-2012)	<ul style="list-style-type: none"> ✚ TNS : 147 € (déductible de vos charges) ✚ Salarié : 1519 € (Prise en charge à faire auprès de votre OPCA)
Renseignements	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Martine Gravayat : 04 72 43 43 27 Courriel : m.gravayat@cma-lyon.fr ✚ Lovia Mickoto : 04 72 43 43 54 Courriel : formation.continue@cma-lyon.fr