

Brevet de Maîtrise

Module commercial 56 heures

OBJECTIS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Situer l'entreprise dans son environnement commercial
- Définir une stratégie commerciale et mettre en œuvre les plans d'actions commerciales
- Maîtriser les différents outils de l'action commerciale au quotidien
- Maîtriser les techniques de vente et d'après vente

PROGRAMME

- **Caractériser l'environnement commercial et ses sources d'information**

Les définitions de base : produits services, marché, clientèle, concurrence, zone de chalandise...

Les éléments de l'environnement : l'état et la législation, les associations de consommateurs, les groupes de pression, les fournisseurs, les prescripteurs...

Le consommateur et les comportements d'achat.

Les sources d'informations :

Générales (INSEE, fédérations, internet...).

Locales (INSEE, mairie, acteurs de la zone de chalandise).

Les méthodes de recueil et d'analyse.

Les journaux professionnels.

- **Elaborer un diagnostic externe et interne**

Le marché, la concurrence, la clientèle, les produits, la politique de prix, la zone de chalandise, la distribution.

Méthode de diagnostic commercial (forces, faiblesses, menaces, opportunités).

- **Déterminer des axes stratégiques**

Stratégie commerciale : définition.

les différents éléments composants les axes stratégiques.

Les éléments de choix de la stratégie (de produits, de services, de prix, de prospection...).

- **Mettre en œuvre des plans d'action commerciale**

Définir la notion de plans d'action.

Les différents moyens de mise en œuvre, de contrôle et de suivi.

- **Contrôler et suivre le plan d'action commercial**

Elaboration de tableaux de bord.

Le choix des indicateurs pertinents

La mesure des écarts entre les objectifs et les réalisés.

Les actions correctives.

LES +

- 100% de réussite à ce module

PUBLIC

- Artisans et leurs collaborateurs
- Tout public
- 12 personnes maximum

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou CAP expérience avec entretien de positionnement.

SUITE DE PARCOURS

- Préparation MOF et/ou accès à l'enseignement supérieur en gestion d'entreprise.

DÉBOUCHÉS

- Manager une équipe, diriger une entreprise, enseigner.

LIEUX / DATES / HORAIRES

- A définir
- 8h30-12h / 13h-16h30

TARIFS

- Sur devis en fonction des situations des futurs stagiaires

DÉLAI D'ACCÈS

Nous retourner le dossier d'inscription au plus tard 15 jours avant le 1^{er} jour de la formation.

CONTACT

Ludovic GOURDON
Rue Etienne Dolet
26104 Romans sur Isère Cedex
04 75 48 72 10
l.gourdon@cma-drome.fr
formation@cma-drome.fr



N° SIRET : 130 012 503 00012
NDA : enregistré sous le numéro 82260186026.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Brevet de Maîtrise

Module commercial 56 heures

- **Choisir les axes prioritaires de communication commerciale**

Les différents supports de communication commerciale.
La complémentarité des supports.

- **Identifier les différents supports de la communication commerciale, leurs avantages et leurs inconvénients**

Le site internet.
Le logo.
Le marketing direct (mailing, phoning, courriel).
La publicité.
La promotion des ventes.
Le point de vente et la PLV.
Le parrainage.
L'événementiel : foires, salons, journées portes ouvertes...

- **Concevoir et mettre en œuvre un outil simple de communication commerciale**

Quelques principes de base pour La Construction d'un outil (prospectus, publi-rédaction, mailing, maquette...)
Le montage d'un argumentaire écrit
l'organisation de la mise en œuvre.

- **Choisir et mettre en œuvre des techniques de vente adaptées**

Définition de l'acte de vendre (les étapes de la vente)
Les différentes techniques de vente : vente sédentaire, visite clientèle, vente téléphonique, vente prospective...

- **Conduire une négociation commerciale**

Les étapes de la négociation : analyse des besoins, motivations, attentes, freins, argumentaire...
La finalisation de la vente

- **Organiser l'après-vente**

L'administration des ventes
Les différents types d'après-vente et de suivi clientèle (SAV, hot line...)
Les spécificités en fonction du métier
Les liens entre vente et après-vente dans l'acte de vente
La fidélisation de la clientèle

LES +

- 100% de réussite à ce module

PUBLIC

- Artisans et leurs collaborateurs
- Tout public
- 12 personnes maximum

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou CAP expérience avec entretien de positionnement.

SUITE DE PARCOURS

- Préparation MOF et/ou accès à l'enseignement supérieur en gestion d'entreprise.

DÉBOUCHÉS

- Manager une équipe, diriger une entreprise, enseigner.

LIEUX / DATES / HORAIRES

- A définir
- 8h30-12h / 13h-16h30

TARIFS

- Sur devis en fonction des situations des futurs stagiaires

DÉLAI D'ACCÈS

Nous retourner le dossier d'inscription au plus tard 15 jours avant le 1^{er} jour de la formation.

CONTACT

Ludovic GOURDON
Rue Etienne Dolet
26104 Romans sur Isère Cedex
04 75 48 72 10
l.gourdon@cma-drome.fr
formation@cma-drome.fr

Brevet de Maîtrise

Module commercial 56 heures

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, supports papier et numériques, étude de cas concrets, mise en situation

FORMATEUR

- Formateurs spécialisés sur le Brevet de Maîtrise. Pour plus de renseignements sur les profils des formateurs contactez le service formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des compétences sur la base d'exercices pratiques
- Examen écrit oral contrôle continu après chaque module
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction des participants en fin de formation

ACCESSIBILITÉ

- Formation animée au sein des locaux de la CMA de la Drôme ou au CFA de Livron accessible aux personnes à mobilité réduite
- Référent handicap à votre disposition contactez le service formation

LES +

- 100% de réussite à ce module

PUBLIC

- Artisans et leurs collaborateurs
- Tout public
- 12 personnes maximum

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou CAP expérience avec entretien de positionnement.

SUITE DE PARCOURS

- Préparation MOF et/ou accès à l'enseignement supérieur en gestion d'entreprise.

DÉBOUCHÉS

- Manager une équipe, diriger une entreprise, enseigner.

LIEUX / DATES / HORAIRES

- A définir
- 8h30-12h / 13h-16h30

TARIFS

- Sur devis en fonction des situations des futurs stagiaires

DÉLAI D'ACCÈS

Nous retourner le dossier d'inscription au plus tard 15 jours avant le 1^{er} jour de la formation.

CONTACT

Ludovic GOURDON
Rue Etienne Dolet
26104 Romans sur Isère Cedex
04 75 48 72 10
l.gourdon@cma-drome.fr
formation@cma-drome.fr

CONDITIONS GENERALES DE VENTE CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA DROME

OBJET

Les présentes conditions générales de vente ont pour objet de préciser l'organisation des relations contractuelles entre la CMA de la Drôme et le client ou stagiaire pour toute commande de formation, conformément à l'article L441-1 et suivants du Code de commerce.

Le terme « client » désigne la personne morale ou physique signataire de la convention, du contrat de formation, ou du bulletin d'inscription pour les travailleurs non salariés inscrits au Répertoire des Métiers.

Le terme « stagiaire », désigne la personne physique suivant la ou les séances de formation.

ARTICLE 1 - FORMATIONS DELIVREES PAR LA CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA DRÔME

Les actions de formation dispensées par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme s'inscrivent dans le cadre de la formation professionnelle continue et des articles L6313-1 et suivants du Code du travail. Les formations sont réalisées conformément à un programme préétabli précisant les prérequis, les moyens pédagogiques, technique et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les objectifs visés.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme se réserve le droit de faire appel à des prestataires extérieurs sur tout ou partie des formations.

A l'issue de la formation, il sera remis à chaque stagiaire une attestation de formation et une facture.

ARTICLE 2 – MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations se fait par le biais d'un bulletin d'inscription. Pour les stagiaires ayant le statut de travailleurs non-salariés inscrits au Répertoire des Métiers (y compris les conjoints collaborateurs ou associés), une quote-part du coût global de la formation sera demandée pour valider l'inscription en formation selon un barème arrêté annuellement et consultable sur demande.

Dans le cadre d'offres promotionnelles, une dispense de paiement de la quote-part sur coût global de la formation pourra être accordée.

Toute inscription sera considérée comme définitive à réception du bulletin d'inscription complété et signé, accompagnée du règlement et sera confirmée par l'envoi d'une convocation environ une semaine avant le démarrage de la formation. Les horaires et le lieu du déroulement seront mentionnés sur cette convocation.

ARTICLE 3 – PRIX, FACTURATION, REGLEMENT

La tarification applicable sera celle arrêtée annuellement et en vigueur au moment de l'inscription définitive, consultable sur demande.

Le paiement sera effectué dans un délai maximum de 30 jours à compter de la facturation.

En cas de prise en charge par un organisme tiers (OPCA,...) il appartient au client de s'assurer, préalablement au début de la formation, de la prise en charge des frais de formation par l'organisme qu'il aura désigné. Pour les stagiaires travailleurs non-salariés inscrits au Répertoire des Métiers (y compris les conjoints collaborateurs et associés), la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme se chargera de réaliser la demande de financement auprès du Conseil de la Formation ou du fonds d'assurance formation des chefs d'entreprises artisanales et sera subrogée dans les droits du stagiaire vis-à-vis de cet organisme. Des frais de dossiers pourront être facturés pour cette prestation.

ARTICLE 4 – PENALITES DE RETARD

En cas de retard de paiement il pourra être exigé des pénalités de retard calculées sur la base de 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

ARTICLE 5 – DEROULEMENT DE LA FORMATION

Durant tout le déroulement de la formation, le client s'engage à ce que le stagiaire respecte toutes les dispositions issues du règlement intérieur des formations de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme consultable sur demande auprès du prestataire et remis à chaque stagiaire.

ARTICLE 6 – ANNULATION, REPORT DE LA FORMATION

Par le client :

Toute formation commencée est due en totalité. En cas d'annulation de la participation dans un délai inférieur à 10 jours ouvrables avant le début de la formation (sauf cas de force majeure) :

- Pour les stagiaires travailleurs non salariés (inscrits au Répertoire des Métiers (y compris les conjoints collaborateurs ou associés), une facturation de l'ordre de 50% du coût de la formation seront dus par le client.
- Pour les autres stagiaires, des frais d'annulation d'un montant de 30% du coût de la formation non suivie seront dus par le client.

Par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme :

Dans le cas où le nombre de stagiaires inscrits à la formation serait inférieur à 6 personnes, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme se réserve le droit d'annuler ladite formation sans qu'aucune pénalité de rupture ou de compensation ne soit due pour ce motif.

Toutefois, dans le cas où cette condition de nombre ne serait pas remplie, l'action de formation pourra également être reportée à une date ultérieure qui sera communiquée au client par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme signifiera dans les meilleurs délais tout report ou annulation de la formation. En cas d'annulation ou de report sur une date ne convenant pas au client et l'obligeant à annuler la participation du stagiaire, la quote-part du coût global de la formation visée à l'article 2 sera remboursée et les frais d'annulation ne seront pas appliqués.

ARTICLE 7 – ABSENCES

Dans le cas où le nombre d'absents à une séance de formation ne permettrait pas son déroulement, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme se réserve la faculté d'annuler et de reporter la séance. Si la nouvelle date fixée ne permet pas la participation du stagiaire, cette séance ne fera l'objet d'aucune facturation au client. Aucune pénalité ou compensation ne pourra être réclamée à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme.

ARTICLE 8 – PROPRIETE INTELLECTUELLE ET CONFIDENTIALITE

Le client s'engage à considérer tous supports pédagogiques qui seront remis au stagiaire par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Drôme comme étant la propriété intellectuelle de celle-ci.

Ces informations ne pourront être communiquées ou rendues accessibles à des tiers uniquement avec l'accord préalable de son propriétaire.

En outre, si les parties sont amenées à échanger ou à prendre connaissance d'informations confidentielles au cours de l'exécution de la formation, elles s'engagent à ne pas les communiquer, sous quelque forme que ce soit à quiconque.

ARTICLE 9 – DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

Les données à caractère personnel qui sont communiquées par le client au prestataire en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires du prestataire pour les seuls besoins de la formation.

Le client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

ARTICLE 10 – CONTESTATIONS ET LITIGES

Si une contestation ou un différend n'a pu être réglé à l'amiable, le Tribunal Administratif de Grenoble sera seul compétent pour régler le litige.