



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

CENTRE-VAL DE LOIRE

LOIRET

CMA LOIRET - Service formation continue

## ASSISTANT DE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE



### MODULE STRATÉGIE ET TECHNIQUES COMMERCIALES

Formation éligible au CPF

#### ■ Objectifs pédagogiques

**Structurer** l'organisation commerciale de l'entreprise, participer à son développement commercial.

**Réaliser** le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie adaptée.

**Utiliser** les techniques de base de la vente et savoir les adapter à la situation de l'entreprise.

#### ■ Contenu

##### Diagnostic et stratégie commerciale (28 heures) :

les outils de diagnostic, la stratégie commerciale et les démarches qualité.

**L'action commerciale (42 heures) :** les droits du consommateur, la promotion de l'entreprise, l'image de marque.

La prospection commerciale et le suivi commercial de la clientèle.

La mise en valeur du produit et du service dans l'espace de vente.

Les supports et la publicité.

Le plan de communication.

Les relations fournisseurs.

##### Les techniques de vente (14 heures)

Les étapes dans le déroulement de l'entretien, les situations de vente.

**Suivi du mémoire (14 heures)** mettre en application les acquis de la formation sur un projet concret d'entreprise et formaliser ce projet.

**Contenu** choix de sujet et définition du plan de travail, de la forme du mémoire, soutenance orale.

#### ■ Durée : 98 heures

(à raison d'une journée par semaine)

**Lieux de formation :** Montargis, Orléans, Pithiviers (sous réserve d'un nombre minimum d'inscrits)

#### ■ Coûts :

**Coût public artisanal : 100 €**

**Coût autre public : 2 200 €**

#### ■ Public concerné

Chef d'entreprise artisanale (toutes activités), associé, conjoint collaborateur, salarié, auxiliaire de vie, personne en recherche d'emploi...

#### ■ Prérequis

Nécessité d'avoir une entreprise à diagnostiquer.

#### ■ Prise en compte des acquis et positionnement

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté. Il est remis à chaque candidat un programme détaillé, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription, un devis ou une convention de formation simplifiée.

Un questionnaire est complété en amont pour chaque futur stagiaire afin d'identifier son parcours passé, définir ses objectifs, positionner ses attentes dans le but de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un candidat a un lien avec la formation et reste confidentielle.

#### ■ Méthodes et moyens pédagogiques

Une pédagogie active où le formateur utilise des études de cas réels, des entraînements qui permettent d'acquérir et consolider les nouvelles compétences. Il alterne des méthodes démonstratives et des méthodes de découverte par le stagiaire sur les bases d'exercices individuels ou en groupe, usage de la vidéo, mise en situation, jeux de rôle. Tous les espaces de formation sont équipés de vidéo projecteur et connexion internet et wifi.

SESSION  
DE NOVEMBRE À  
MARS

#### Lieu de formation

CMA LOIRET - Service formation continue

44 rue du Faubourg Bourgogne • 45000 ORLEANS

☎ 02 38 68 08 68 • www.cma45.fr



## ■ Les espaces formation :

Salle de réunion-réception : capacité de 60 places, 6 salles de réunion-formation de 12 à 24 places et une salle informatique avec 8 postes stagiaires. Un espace pause-café (cafétéria).

## ■ Documents remis

Des documents de synthèse sont remis à chaque participant, celui-ci reprend les apports théoriques abordés lors de la formation ainsi que les outils d'aide à l'application.

## ■ Formateur

Bertrand DE COURREGES : consultant et formateur commerciale. Maîtrise de sciences économiques. Domaines de compétences dans le conseil, l'organisation, le développement commercial, la formation en marketing et commercial ainsi que l'accompagnement RH. Depuis 2012 formateur du module stratégie dans les Chambre de métiers et dans le parcours créateur à la CCI du Loiret.

## ■ Evaluation et validation du module

Contrôle continu : (50% de la note final)

3 notes minimum exigées, 2 études de cas et simulation d'un entretien de vente.

Contrôle terminal : réalisation d'un mémoire technico-commercial (12 à 20 pages hors annexes) et d'une soutenance orale.

Écrit : le mémoire porte sur une problématique réelle de l'entreprise en lien avec la situation du candidat et faire valoir sa connaissance du secteur professionnel concerné.

Oral : 30 mn d'exposé et de débat avec le jury. Validation du module avec une note de 10/20. Il est remis le détail des notes obtenues et une attestation de réussite à la fin du module. Validité du module obtenu : 10 ans

**Le taux de réussite à l'examen 2019 est de 100 %.**

## ■ Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une enquête de satisfaction est à compléter lors de la dernière séance de formation sur le déroulement et le contenu de la formation. Avec l'appui externe de la société HORIZONTAL SOFTWARE, un questionnaire à « chaud » est envoyé dans les 10 jours puis un questionnaire à « froid » dans les 2 mois après la formation pour évaluer les compétences acquises et leur mise en œuvre.

## ■ Livret d'Accueil / Règlement intérieur

Il est remis au stagiaire un livret d'accueil et le règlement intérieur en début de formation. Ce règlement est affiché à la cafétéria et dans le hall d'accueil.

## ■ Financement

Pour connaître les modalités de financement et/ou les dispositifs de prise en charge en fonction de votre statut, contactez notre conseillère formation.

## ■ Des formations pour tous

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.



Référent handicap Formation Continue CMA Loiret : Elodie GUIET.

## ■ Contact (information-orientation-inscription)

Service Formation Professionnelle de la CMA du Loiret  
44, rue du Faubourg Bourgogne  
45000 ORLEANS

N° SIRET : 130 027 980 000 23

N° déclaration d'existence : 24450381045



### + d'info

Séverine DOKOSSI • ☎ 02 38 42 12 75

✉ s.dokossi@cma-loiret.fr

SESSION  
DE SEPTEMBRE À JUIN

MAJ 05.17

### Lieu de formation

**CMA LOIRET - Service formation continue**  
44 rue du Faubourg Bourgogne • 45000 ORLEANS  
☎ 02 38 68 08 68 • www.cma45.fr

