Formation Diplômante

Brevet de maitrise - Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits

98 heures (56 heures : stratégie commerciale et 42 heures : communication en anglais)

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Définir le positionnement commercial et l'offre de prestations ou services proposée
- Déterminer la politique tarifaire applicable aux produits ou services
- Définir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Déterminer, superviser et organiser la vente des prestations ou services
- Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits en français et en langue étrangère

PROGRAMME

- **Définir la politique commerciale de l'entreprise**
  - Concevoir une offre lisible de prestations, services, fabrications ou produits
  - Définir les conditions et modalités d'extension à des activités annexes en interne ou en contractualisant
  - Concevoir l'aménagement d'un espace de commercialisation
  - Différencier son offre par rapport à la concurrence locale, régionale, etc.

- **Déterminer la politique tarifaire applicable aux prestations, services, fabrications ou produits**
  - Définir le montant des prestations, services, fabrications ou produits
  - Déterminer le taux de marge pour des prestations, services, fabrications ou produits
  - Déterminer les taux de remise tarifaire applicables
  - Encadrer les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle

- **Définir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales**
  - Concevoir des outils et des vecteurs de communication adaptés aux différents types de clientèles visés
  - Organiser, planifier la participation à des évènements et/manifestations en France et à l'étranger en lien avec le métier, le savoir-faire
  - Concevoir et mettre en œuvre des actions simples de communication commerciale

- **Déterminer, organiser et superviser la vente des prestations, services, fabrications ou produits**
  - Bâtir des argumentaires commerciaux
  - Définir les objectifs de vente à court et moyen terme
  - Fixer des objectifs et définir les primes associées
  - Définir et encadrer la nature et la durée des promotions
  - Définir le plan d'implantation d'une vitrine, d'un espace de vente ou d'un showroom
  - Appliquer et faire appliquer l'organisation des prestations, services, fabrications ou produits en tenant compte de l'offre à mettre en avant et de la réglementation

- **Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits en français et en langue étrangère (42 heures dédiées à l'apprentissage de l'anglais)**
  - Présenter et argumenter un projet, un devis
  - Conseiller le client
  - Conduire une négociation commerciale
  - Concrétiser l'acte d'engagement du client
  - Encadrer l'après-vente

Mise à jour le 31/07/2023

LES +

- Formation de niveau Bac+2 qui valorise vos acquis professionnels
- A la carte : possibilité de suivre un ou plusieurs modules selon les besoins
- Taux de satisfaction : détail sur le site internet
- Taux d'obtention : détail sur le site internet

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

En fonction du métier choisi :

Diplôme de niveau 4 ou diplôme de niveau 3 + expérience professionnelle et entretien de positionnement

Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet

LIEU

CMA du Rhône – Lyon

DATES / HORAIRES

Voir notre site internet

TARIF Nous consulter

Eligible CPF et VAE

Prise en charge possible
selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 8 stagiaires est atteint

Inscription possible jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

CONTACT

CMA Lyon-Rhône
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.54
formations.lyonrhone@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Formation Diplômante

Brevet de maitrise - Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits

98 heures (56 heures : stratégie commerciale et 42 heures : communication en anglais)

Chambre de Métiers et de l'Artisanat AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel et à distance
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateurs experts en stratégie et développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôles continus (écrit et oral)

Examen final :
- Stratégie commerciale à l'écrit, à partir d'une étude
- Anglais à l'oral

Enquête de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : 04.72.43.43.54

LES +

- Formation de niveau Bac+2 qui valorise vos acquis professionnels
- A la carte : possibilité de suivre un ou plusieurs modules selon les besoins
- Taux de satisfaction : détail sur le site internet
- Taux d'obtention : détail sur le site internet

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

En fonction du métier choisi :

Diplôme de niveau 4 ou diplôme de niveau 3 + expérience professionnelle et entretien de positionnement

Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet

LIEU

CMA du Rhône – Lyon

DATES / HORAIRES

Voir notre site internet

TARIF Nous consulter

Eligible CPF et VAE

Prise en charge possible
selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 8 stagiaires est atteint

Inscription possible jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

CONTACT

CMA Lyon-Rhône
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.54
formations.lyonrhone@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.