Elaborer une stratégie commerciale omnicanale

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne

Durée estimée*:
200h
4 mois

Tarif pour les particuliers :
1 990 € TTC

Lieu :
100% en ligne

Démarrage :
A tout moment de l'année

Certification :
Bloc de compétences
Niveau 5
(Bac+2)

En partenariat académique avec COMNICIA ONLINE BUSINESS SCHOOL

Grâce à cette formation, apprenez à mettre en place un plan d'actions commerciales pour un secteur géographique défini et à mesurer et analyser les résultats de l'activité commerciale.

Vous serez capable de :

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Vous obtiendrez à l'issue de la formation :(?)

Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION

Bloc de compétences "Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini" du Titre Professionnel "Négociateur technico-commercial" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 11/12/2018 publié au Journal Officiel du 18/12/2018

Attestation de fin de formation studi **&** COMNICIA ONLINE BUSINESS SCHOOL

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité aux 4 000 cours du soir* en direct et replay**
- **Accompagnement pédagogique personnalisé**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à Studi + pendant 2 ans**
- **Frais de dossier et d'inscription****
- **Garantie Réussite 2 ans et Garantie Diplômé ou Remboursé*****

**Nombre moyen de cours du soir en direct observés sur les 12 derniers mois (organisés majoritairement à partir de 18h)*
***Hors Diplômes d'État*
****Voir les **CGV** Studi*
**** Sous réserve d'acceptation. Vous disposez d'un délai de rétractation. **Voir conditions**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.
** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché

- Le concept de veille et sa méthodologie
- Les systèmes d'information
- Le panorama des outils de veille
- Les techniques et technologies d'information en lien avec son activité
- La veille sur les solutions techniques de l'entreprise
- Les procédures internes en entreprise
- La culture et les valeurs de l'entreprise
- L'éthique et la responsabilité sociétale de l'entreprise
- Introduction au marketing
- La méthodologie du processus stratégique
- Les études à l'épreuve du numérique
- Les marchés
- La concurrence
- L'étude du comportement du consommateur
- L'analyse statistique
- Les logiciels d'analyse de statistiques
- L'environnement de l'action
- La note de synthèse
- La détection, analyse et suivi des appels d'offres
- L'e-réputation

Organiser un plan d'actions commerciales

- La demande
- La segmentation de la demande
- Les éléments du marketing mix
- La stratégie et la politique de produit
- La stratégie et la politique de prix
- La place de la stratégie digitale dans la stratégie globale de l'entreprise
- Les réseaux de vente et l'organisation commerciale
- Les objectifs commerciaux
- Définir ses priorités et la cohérence des actions en rapport avec ses objectifs
- Les généralités sur les plans d'actions commerciales
- La proposition d'actions commerciales en rapport avec les objectifs
- La planification et le suivi de l'action commerciale
- Les logiciels de géo-optimisation pour piloter son activité commerciale
- Le portefeuille client
- La base de données

Les outils de CRM

Les outils numériques d'aide à la vente

Les notions clés du marketing digital

Le marketing de contenu

La règlementation relative aux conditions générales de vente

Mettre en œuvre des actions de fidélisation

Les enjeux et formes de la communication

La communication avec le client

La notion de fidélisation

La mise en place et l'efficacité d'une stratégie de fidélisation

L'utilisation des informations clients et de l'historique dans la fidélisation client

Les outils de la fidélisation clients

Concevoir et utiliser un planning pour le suivi des actions de fidélisation

La gestion des comptes inactifs

Le règlement des litiges ou des situations conflictuelles

Proposer un geste commercial dans le respect des procédures de l'entreprise

Consolider la relation commerciale avec le client

L'animation d'un réseau de partenaires ou de prescripteurs

Les outils de mesure de la satisfaction client

Mesurer l'efficacité des opérations de fidélisation

Mettre en place un reporting pour sa hiérarchie sur les actions de fidélisation

Introduction au webmarketing

Les réseaux sociaux : Pour qui ? Pour quoi ?

Le développement des réseaux sociaux professionnels

La satisfaction de la clientèle et le marketing après-vente

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Les budgets

La mesure de la performance commerciale

Les tableaux de bord

L'analyse et la présentation d'un tableau de bord

La mise en place d'actions correctives

La fixation du prix

Le calcul du prix de vente

Les règlements clients

L'analyse du bilan

L'analyse du compte de résultat

La gestion du risque client

Maîtriser Excel

Généralités sur l'environnement Excel

Gestion de la mise en page

Calculs

Les formules de bases

Mise en forme des cellules

Utilisation des outils de tris et de filtres

Les objets graphiques simples

Exercices d'application Niveau Initial

Navigation dans l'environnement et collages spéciaux

Options d'enregistrement et d'impression

Formules fréquentes

Méthodes de calculs

Amélioration de la mise en forme et révision des cellules

Création de tableau, gestion des images et objets graphiques

Mise en forme des graphiques

Lecture d'un tableau croisé dynamique

Utilisation des outils de tri et d'analyse

Exercices d'application Niveau Opérationnel

Maîtriser Word

Utilisation des documents Word

Connaissance de l'environnement Word

Mise en forme du texte

Mise en forme d'un paragraphe

Mise en forme d'une image

Saisie et modification du texte

Recherche dans un document

Les outils de gestion des visuels

Insertion d'objets

Mise en forme des objets

Quiz niveau Initial - Basique

Navigation dans Word

Les options d'affichage

Mise en page d'un document

Mise en forme des paragraphes

Révision et édition d'un document

Référencement d'un document

Présentation d'un tableau

Gestion des objets graphiques

Quiz niveau Opérationnel

Maîtriser PowerPoint

Environnement PowerPoint

Présentation PowerPoint

Espaces réservés

Les bases de la mise en forme du texte

Tableaux

Objets graphiques

Options de thèmes

Quiz Niveau Initial-Basique

Navigation

Options d'enregistrement et d'impression des documents

Options du diaporama

Mise en forme du texte

Recherche et révision de texte

Mise en forme des tableaux

Objets graphiques et animations simples

Personnalisation d' objets graphiques

Options de thèmes supplémentaires

Quiz Niveau Opérationnel

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.
Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être âgé(e) de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre profil pour étudier votre admissibilité.

Expérience professionnelle et stage :

Le stage professionnel, qui vient compléter l'apprentissage théorique, est
indispensable à la validation de votre Certificat de Compétences Professionnelles.

La durée totale du stage est de 5 semaines minimum.

Studi vous fournira une convention de stage sur demande.

Examen :

Mois d'examen : Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre
Lieu : "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix)"
Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- 3 productions complémentaires
- Une mise en situation professionnelle (1h)
- Un entretien technique (30 min)
- Questionnement à partir des 3 productions préparées en amont (30 min)

Certification :

Certification : Bloc de compétences "Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini" du Titre Professionnel "Négociateur technico-commercial" niveau 5, enregistré au RNCP par arrêté du 11/12/2018 publié au Journal Officiel du 18/12/2018
Certificateur : Ministère du Travail
Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- **Inscription** et démarrage tout l'année
- **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr