

“Je prends l’avantage avec ma **CMA**”



Ina, 30 ans
Couturière.



“pour dynamiser ma stratégie commerciale”



avantage
votre activateur de réussite by CMA

Votre STRATÉGIE COMMERCIALE

Votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) vous conseille et vous accompagne pour la mise en place de la stratégie commerciale de votre entreprise artisanale, en toute objectivité et en tenant compte de vos capacités financières et humaines.

Positionnement
RGPD
réseau
Prix
Vente
Dynamiser
Business
Communication
Relation client
Concurrence
boutique



« La clé de voûte de l'artisanat est le savoir-faire. Pour autant, dans une approche commerciale et dans un environnement de plus en plus concurrentiel, il ne fait pas tout !

Le faire savoir est devenu presque aussi important !
La maîtrise de certains outils de stratégie commerciale est essentielle pour développer une activité et en tirer le maximum de son potentiel. »
Nathalie, formatrice Commercial - Avantage

Notre ACCOMPAGNEMENT

autour de thématiques commerciales majeures

1 DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

Connaître la concurrence, cibler les clients, positionner son offre, cerner les circuits de distribution, définir sa politique de prix, déterminer les outils de promotion, pressentir et appréhender les nouveaux marchés (silver économie, marché touristique, économie verte et sociale, etc.). **Nous vous aidons à partir sur de bonnes bases.**

2 AMÉLIORER SA TECHNIQUE DE VENTE

Rédiger un argumentaire de vente, utiliser les techniques de ventes, prendre des rendez-vous clients, participer à des événements ou des salons, mettre en place des ateliers de formation ou des démonstrations. **Nous vous épaulons pour performer.**

3 OPTIMISER SES OUTILS DE COMMUNICATION

Construire votre identité visuelle, définir les outils de communication classiques et numériques les plus adaptés à votre entreprise, concevoir une plaquette, assurer votre visibilité sur Internet et une présence active sur les réseaux sociaux, réussir et diffuser de belles photos ou réaliser des vidéos pertinentes. **Nous vous donnons les outils pour dynamiser votre image et par conséquent accroître votre business.**

4 FAVORISER LA RELATION CLIENT

Définir des actions commerciales, gérer au mieux les avis clients, développer son réseau professionnel, savoir présenter son activité et son entreprise, se perfectionner en langues étrangères, **plus la relation client sera placée sous le signe de la fluidité et de la proximité, plus l'activité se développera.** Nous vous y aidons !

5 AMÉNAGER ET VALORISER SON POINT DE VENTE

Qu'il soit sédentaire ou mobile, votre point de vente est le reflet de votre entreprise et il se doit d'être présenté sous son meilleur jour : accueillant, apte à mettre en valeur vos produits ou services et à les implanter en fonction de leur rentabilité. Des aménagements intérieurs et extérieurs adaptés s'imposent. Ils contribuent à communiquer, car après l'agencement et l'installation, l'étape suivante, le faire savoir, est aussi essentielle. **Nous sommes à vos côtés à chacune d'elles.**

6 RESPECTER

Établir des devis et des factures, produire des documents commerciaux, respecter le RGPD (Règlement Général sur la Protection des données), sont **autant de démarches très encadrées qu'il faut respecter.** Nous vous accompagnons !



SPÉCIALISTES DE LA TPE

Nos équipes d'experts, régulièrement formés, vous accompagnent et vous conseillent, avec des informations actualisées, quel que soit le domaine d'intervention. Présents au quotidien dans les entreprises artisanales, ils connaissent les problématiques de terrain.

UN RÉSEAU DE PRESTATAIRES

Selon vos besoins, **nous vous mettons en relation avec nos partenaires** (banques, assurances, prévoyance, avocats, experts-comptables, notaires, huissiers, prestataires). La liste des contacts de ces prestataires est à votre disposition sur simple demande.

LA CONFIDENTIALITÉ

La CMA et les différents intervenants **s'engagent à respecter la confidentialité** de tous les renseignements relatifs à votre situation.

DES PRÉCONISATIONS CONCRÈTES ET ADAPTÉES



Que ce soit à travers des ateliers locaux de sensibilisation, des conseils individuels au sein de votre entreprise ou des formations en petits groupes, **la CMA agit au plus proche de vous. Conseil ou formation, nous vous suggérerons toujours la solution la plus adaptée** à votre cas personnel, et nous veillons systématiquement à ce que ces propositions soient concrètes et progressives. Quant au financement de ces prestations, il est souvent pris en charge par nos soins, conjointement avec le Conseil Régional et l'Europe, et dans le cas d'un reste à charge, il est adapté aux ressources d'une TPE artisanale.

Ateliers, formations, diagnostics ou suivis personnalisés, retrouvez l'ensemble des prestations proposées sur le site internet de votre CMA.

Suivez-nous !



Prenez l'Avantage



“dynamisez votre stratégie commerciale”

avec **a**vantage
votre activateur de réussite by CMA

DORDOGNE

TÉL | 05 53 35 87 00

 economie24@cm24.fr

ACCUEIL

Pôle Interconsulaire Cré@vallée Nord
295 Boulevard des Sauveurs

24660 COULOUNIEUX-CHAMIERES


Lundi au jeudi : 8h-12h30 / 13h30-18h

Vendredi : 8h-12h30 / 13h30-16h30

www.artisanat24.com

GIRONDE

TÉL | 05 56 99 91 14

 economie33@cm-bordeaux.fr

ACCUEIL

46 rue du Général de Larminat
33000 BORDEAUX

Lundi au jeudi : de 8h à 18h

Vendredi : 8h à 16h30

www.artsans-gironde.fr

LOT-ET-GARONNE

TÉL | 05 53 77 47 77

 contact@cma47.fr

ACCUEIL

Impasse Morère
47000 AGEN

Lundi au jeudi : 8h-12h30 / 13h30-18h

Vendredi : 8h-12h30 / 13h30-16h30

www.cm-agen.fr
www.territoires47.com