BREVET DE MAITRISE
Certification CMA France niveau 5
Bloc de compétences :
Commercialiser les produits ou services de l'entreprise

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ***Elaborer un diagnostic commercial et participer à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale efficace à court et moyen terme***
- **Commercialiser auprès d'une clientèle internationale**

Selon spécialité du BM : 37528BC5/ 37866BC4/35966BC4/34454BC4

DUREE

102h - 17 séances

TARIF NET DE TVA

2040 €

Droit d'inscription : 50€+50€

EFFECTIF

Présentiel :
Min : 6 Max : 12 personnes

LIEU(X) DE FORMATION

Chambre de métiers et de l'artisanat de Paris
72 rue de Reuilly 75592 PARIS cedex 12
www.cma-paris.fr

CONTACT

Corine LAPALUS
01 53 33 53 12
formation@cma-idf.fr.fr

PROGRAMME

- **1 – Commercialiser les produits ou services de l'entreprise** *(59h)*
  - Situer l'entreprise artisanale dans son environnement commercial Caractériser l'environnement commercial et ses sources d'information
  - Définir une stratégie commerciale et mettre en œuvre les plans d'action
  - Maîtriser les différents outils de l'action commerciale au quotidien
  - Maîtriser les techniques de vente et d'après-vente

- **2 – Commercialiser les produits ou services de l'entreprise en anglais** *(43h)*
  - Se présenter, présenter son entreprise , son activité et ses produits ou services en anglais
  - Négocier avec un fournisseur, un client en anglais
  - Présenter son savoir-faire, ses réalisations en anglais

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRE-REQUIS

Etre titulaire selon la spécialité d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4 dans le métier ou selond'un titre ou diplôme de niveau 3 et justifier de 3 à 5 ans d'éxpérience professionnelle et satisfaire à un entretiende postionnement

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel, Apports théoriques et pratiques, réalisation d'études de cas,

ÉVALUATION

Acquis en cours de formation : évaluation effectuée à l'aide de cas pratiques reprenant les points du programme.
Action de formation : évaluations à chaud et à froid

PROFIL FORMATEUR

Formateur professionnel spécialisé dans son domaine d'intervention

SUIVI ET VALIDATION

· Module sanctionné par un contrôle continu et un examen terminal
Attestation de suivi assidu de la formation
Attestation individuelle de fin de formation/de compétences
attestation de réussite et certification le cas échéant
Passerelle : néant

Version septembre 2023