

Les accompagnements personnalisés*

- ▶ **Le diagnostic commercial**
- ▶ **L'élaboration du plan d'actions**
- ▶ **Des parcours structurés :**
 - Doper ma performance commerciale
 - Piloter ma fonction commerciale
 - Bâtir ma stratégie commerciale

Numérique et communication

- ▶ **Les ateliers :** (Réseaux sociaux, VEL, e-notoriété...)
- ▶ **Le diagnostic numérique**
- ▶ **Rendez-vous d'experts**
- ▶ **Rendez-vous conseil**

Mise en relation auprès de consultants spécialisés (accompagnements sur mesure)*

Les études marketing*

- ▶ **L'approche marché :** étude locale d'implantation (zone de chalandise, environnement concurrentiel, profil de la clientèle potentiel...)

Suite du programme au verso

- ▶ **Le portrait des territoires :** Connaître son territoire à partir de chiffres-clés
- ▶ **Le portrait d'un secteur d'activités :** Etablissements et emplois d'un secteur d'activité
- ▶ **L'étude d'impact :** Les retombées économiques d'un évènement, d'un équipement
- ▶ **Les fichiers de prospection :** Listes d'entreprises

Le développement des compétences



CCI CHARENTE
FORMATION

— ECOLE DE L'ENTREPRISE —

▶ Formations courtes :

- Mener une négociation commerciale
- Communication numérique en entreprise
- Développer l'activité avec les réseaux sociaux

▶ Formations longues

- Responsable développement commercial
- Attaché commercial
- Vendeur conseiller commercial (Contrat pro)
- Développeur web/web mobile
- Designer web
- Community manager

1 an
8 mois
8 mois
6 mois
6 mois
6 mois

▶ Charente Business School (à Cognac)

- Bachelor Chargé de clientèle particuliers Banque - Assurance
- Bachelor Responsable en développement commercial
- Bachelor Marketing commercial et digital
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Bac
Bac + 3
Bac + 3
Bac + 2
Bac + 2



CCI CHARENTE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

