RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta
ARDÈCHE - DRÔME
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FICHE FORMATION

DÉFINIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET LE MARKETING DIGITAL D'UNE TPE-PME

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :
1. Analyser leur marché et leur environnement concurrentiel
2. Définir une stratégie commerciale adaptée à leur entreprise
3. Concevoir un plan marketing digital efficace
4. Développer leur présence en ligne et utiliser les outils digitaux pour acquérir et fidéliser des clients
5. Suivre et ajuster leur stratégie à l'aide d'indicateurs de performance

CONTENU

Module 1 : Diagnostic et stratégie commerciale (7h)
- Identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT)
- Analyser la concurrence et comprendre les attentes des clients
- Définir une proposition de valeur et un positionnement différenciant
- Construire un business model adapté à la TPE/PME (Canvas)

Module 2 : Élaboration du plan commercial (7h)
- Déterminer les objectifs commerciaux (CA, volume, part de marché)
- Segmenter et cibler sa clientèle
- Choisir les canaux de distribution et les actions de prospection
- Techniques de vente et relation client

Module 3 : Stratégie de marketing digital (7h)
- Les fondamentaux du marketing digital
- Choisir les bons leviers digitaux (SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing, content marketing)
- Construire une présence digitale efficace (site web, fiches Google, réseaux sociaux)

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

- Définir un tunnel de conversion

Module 4 : Mise en œuvre des outils digitaux (7h)
- Création et optimisation d'un site web (WordPress, Wix, Shopify, etc.)
- Stratégie de contenu et storytelling
- Publicité en ligne et campagnes payantes (Google Ads, Facebook Ads)
- Gestion des réseaux sociaux et engagement de la communauté

Module 5 : Suivi et amélioration continue (7h)
- Mettre en place des KPIs pour mesurer la performance
- Analyser les données et ajuster la stratégie
- Automatiser et optimiser le marketing (CRM, email marketing, retargeting)
- Études de cas et mise en pratique

PRÉ-REQUIS

Cette formation est particulièrement adaptée aux dirigeants, responsables commerciaux ou entrepreneurs souhaitant structurer et dynamiser leur stratégie commerciale et digitale.

DURÉE INDICATIVE

35 heures

DÉLAI D'ACCÈS

2 sessions par an (4 stagiaires minimum pour ouverture de la session)

Clôture des inscriptions 1 mois avant la formation.

TARIF

2100 € (coût maximum de la formation)

FINANCEMENT

Financement individuel
Fonds publics, France Travail ou Région, sous réserve d'éligibilité
Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

FICHE DE PRÉ-INSCRIPTION

PUBLIC

Tout public
Salarié
Artisan
Travailleur indépendant
Particulier, individuel

MODALITÉ D'ADMISSION

Après entretien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation hybride : alternance de travaux en distanciel et de travaux en groupe en présentiel.

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

théoriques et pratiques

NIVEAU DE SORTIE

Sans équivalence de niveau

SERVICE VALIDEUR

Le Greta remet une attestation de formation

VALIDATION

Attestation de fin de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation.

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE

TAUX DE SATISFACTION

Cette formation étant nouvellement proposée par le GRETA Ardèche Drôme, nous ne disposons pas encore d'indicateurs de performance.
Nous nous engageons à les partager dès qu'ils seront disponibles.

FICHE FORMATION

INFORMATIONS

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

FICHE DE PRÉ-INSCRIPTION

Contacts

Campus Montélimar Agglo
3 Chemin de Nocaze
26200 MONTÉLIMAR
GRETA Ardèche Drôme
Tél : 04 75 82 37 90

Site de Romans-sur-Isère
20 rue Jeanne d'Arc
26100 ROMANS-SUR-ISÈRE
GRETA Ardèche Drôme
Tél : 04 75 82 37 90

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

Mise à jour le 10 Avril 2026

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel