



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Des clients en plus ?

*Oui!* Mais  
comment ?

Nous savons qu'être  
artisan c'est compter  
sur le bouche-à-oreille pour  
se faire connaître. Pourquoi  
ne pas en faire une  
stratégie commerciale ?



Avec le **CONTRAT ARTISANAT** Auvergne-Rhône-Alpes,  
on vous *accompagne*, on vous *conseille*, on vous *finance*.

Je m'engage dans un Contrat Artisanat !  
Votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche vous attend :

**AIN**  
04 74 47 49 00  
contrat.artisanat@cma-ain.fr

**CANTAL**  
04 71 45 65 00  
contrat.artisanat@cma-cantal.fr

**LOIRE**  
04 77 92 38 00  
contrat.artisanat@cma-loire.fr

**RHÔNE**  
04 72 43 43 00  
contrat.artisanat@cma-lyon.fr

**ALLIER**  
04 70 46 20 20  
contrat.artisanat@cma-allier.fr

**DRÔME**  
04 75 48 72 00  
contrat.artisanat@cma-drome.fr

**HAUTE-LOIRE**  
04 71 02 34 56  
contrat.artisanat@cma-hauteloire.fr

**SAVOIE**  
04 79 69 94 46  
contrat.artisanat@cma-savoie.fr

**ARDÈCHE**  
04 75 07 54 00  
contrat.artisanat@cma-ardeche.fr

**ISÈRE**  
04 76 70 82 09  
contrat.artisanat@cma-isere.fr

**PUY-DE-DÔME**  
04 73 31 52 00  
contrat.artisanat@cma-puydedome.fr

**HAUTE-SAVOIE**  
04 50 23 92 22  
contrat.artisanat@cma-74.fr





Cette action en 5 étapes, spécialement adaptée à l'entreprise artisanale, permet d'alterner des périodes de formation en groupe et d'accompagnement individuel en entreprise.

## AMBITION RÉGION PERFORMANCE GLOBALE

# Développer le potentiel commercial de mon entreprise artisanale via un salon

L'action « Développement commercial via un salon » vous permet de mettre en place une stratégie de déploiement commercial en prospectant sur des salons professionnels.

Ce programme est réservé aux entreprises qui participent pour la première fois à un salon, une convention, une manifestation à caractère professionnel (et pas uniquement grand public) organisé en Auvergne-Rhône-Alpes.

## Les objectifs

- Développer votre notoriété en exposant sur le salon phare de votre secteur d'activité
- Optimiser votre participation au salon en bénéficiant de conseils d'experts
- Intégrer durablement dans votre stratégie commerciale votre présence dans des salons

## Les +

- Bénéficier d'une aide directe diminuant le coût de votre participation à un salon (subvention de 50 % de la facture du stand plafonnée à 1 200 € TTC)
- Etre accompagné avant, pendant et après sa participation à un salon professionnel en Auvergne-Rhône-Alpes (présence d'un conseiller expert sur votre stand lors de la 1<sup>ère</sup> demi-journée d'exposition)

## LES INTERVENANTS

Les intervenants sont des conseillers experts de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou des consultants spécialisés qui ont une très bonne connaissance de l'entreprise artisanale et de son environnement.

## LE TARIF

Le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes est réservé aux entreprises immatriculées au Répertoire des Métiers. Grâce à la participation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, du Conseil de la formation et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, cette action vous est proposée à un tarif extrêmement préférentiel.

## Les étapes

Diagnostic de l'entreprise	Formation en groupe	Accompagnement individuel	Suivi à 6 mois	Bilan final
2 jours*	2 jours	2 jours		0,5 jour

\*dont 0,5 jour en entreprise

### DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE

Un état des lieux sur la situation de l'entreprise est réalisé. Il permet d'avoir une vue d'ensemble sur son fonctionnement sous tous les aspects : gestion, production, ressources humaines, portefeuille clients, offre produits ou services, politique commerciale..., d'identifier les besoins de l'entreprise et d'établir un plan d'actions.

Ce diagnostic inclut une analyse de la concurrence, du secteur d'activité et de l'environnement géographique afin de situer l'entreprise dans son contexte.

### FORMATION EN GROUPE

La formation permet de :

- se positionner vis-à-vis de la concurrence et mesurer le potentiel commercial
- faire évoluer l'offre (produit, prix, promotion, distribution) par rapport aux tendances du secteur
- répondre aux attentes du marché
- valoriser et promouvoir les produits en inscrivant dans sa stratégie commerciale la participation à des salons

Cette formation collective permet un partage d'expérience entre chefs d'entreprises et stimule la réflexion sur les projets.

### ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

L'artisan bénéficie d'un appui et de conseils dans son entreprise et sur son stand pour :

- mettre en œuvre concrètement les concepts vus pendant la formation
- formaliser le plan de développement commercial et mettre en place les outils
- élaborer un plan d'actions à 6 mois en fonction des priorités
- déterminer les résultats à atteindre

### SUIVI À 6 MOIS

Afin de prolonger les effets de la formation et du conseil individuel, un point est réalisé dans l'entreprise six mois après le début de l'accompagnement. Il permet de :

- analyser les résultats du plan d'actions
- définir de nouveaux axes d'amélioration
- répondre aux interrogations du chef d'entreprise

### BILAN

Les chefs d'entreprises ayant bénéficié de ce contrat Développement commercial sont réunis pour faire le point sur les actions réalisées, les suites possibles, partager leur expérience et faire un bilan final.