



**CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE**

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

# LES RENDEZ-VOUS POUR **BOOSTER MON BUSINESS**

**L'offre CCI Maine-et-Loire 2021**





## ATELIERS BUSINESS

OFFERTS // SUR INSCRIPTION

Dans un monde où nous sommes submergés par les informations, savoir les décrypter et les maîtriser est un enjeu incontournable pour les entreprises. Ce programme d'ateliers a pour objectif de vous amener à prendre du recul et avoir une vision différente pour bien penser vos produits et services de demain.

**5 février** **PME, comment mettre en place votre veille ?**

**9 avril** **Quels leviers activer pour développer une relation client durable ?**

**15 octobre** **Mieux connaître vos clients grâce aux « Études Conso » quali et quanti**

**10 décembre** **Focus sur une tendance phare de l'année 2021**



## WEBINACT

OFFERTS // SUR INSCRIPTION // DEPUIS VOTRE POSTE CONNECTÉ

Chaque 3<sup>e</sup> vendredi du mois, de **11h45 à 12h30**, faites le tour de méthodes et d'outils opérationnels autour de conseils et d'échanges en participant aux webinaires destinés à vous accompagner à la relance commerciale.

**22 janvier** **Comment communiquer en situation de crise ?**

**19 février** **Les appels d'offres publiques**

**19 mars** **Comment améliorer votre efficacité commerciale avec le management visuel ?**

**16 avril** **Retour sur les fondamentaux de la vente**

**21 mai** **Comment améliorer le process administratif commercial ?**

**18 juin** **La stratégie multicanal**



## ÉTUDIEZ VOS MARCHÉS ACTUELS ET FUTURS

OFFRES PAYANTES

### FICHIERS ANNUAIRES

Optimisez vos opérations marketing et de prospection commerciale par des fichiers qualifiés en bénéficiant de l'exhaustivité des entreprises inscrites à la CCI ainsi que leur mise à jour régulière.

*Annuaire standards ou sur-mesure*

*Devis selon vos besoins*

### ÉTUDE ZOOM

Vous développez un nouveau produit ou lancez une nouvelle prospection : nous vous aidons à mieux connaître un marché potentiel pour définir, orienter votre stratégie ou dimensionner votre nouvelle offre.

*Sur devis à partir de 1 650 € HT*

### ÉTUDE CONSO QUALI/QUANTI *Sur devis*

Appréhender les comportements et attentes des consommateurs

- Évaluer un concept, produit, service pour dégager des insights consommateurs et adapter son marketing et sa communication

- Rechercher des idées d'application pour de nouveaux prototypes

« Nous sommes satisfaits d'avoir travaillé avec la CCI pour notre étude de marché

consommateur. Nous avons pu réaliser une enquête sur mesure, afin de cibler au mieux nos attentes. L'étude a été réalisée très rapidement (+/- 1 mois) et nous a permis de mieux cerner notre marché et nos consommateurs finaux. »

- **Aude MONTOVERT**, cheffe de projet R&D, RSE & développement durable – **BIOPLANTS France**



# PASSEZ À L'ACTION !

## OFFRES PAYANTES

### ● **Accompagnement à l'information stratégique**

Pour doper votre performance commerciale, nous vous accompagnons à mettre en place, structurer, optimiser votre recherche et partage d'information : connaître et identifier ses concurrents, fournisseurs, trouver de nouveaux clients, accéder aux marchés publics, appréhender le comportement de ses consommateurs.

*PRESTATION INDIVIDUELLE DE 2 JOURS // 1 100 € HT*

### ● **FORMATION : Mettre en place et automatiser sa veille de marché sur Internet**

Recueillir des informations ciblées sur vos prospects, clients, concurrents, tendances de consommation pour adapter votre stratégie commerciale, anticiper sur les attentes du marché et rester compétitif.

*EN DISTANCIEL (9H > 12H30) : 16-23-30/03 + 13/04/2021 ET 12/10 + 9-23/11 + 6/12 2021 // 4 MATINÉES*

*« L'accompagnement à la veille réalisée par la CCI nous a permis d'avoir une vision assez structurée de ce que font nos concurrents. (...) et permet aussi de savoir comment on parle de mon entreprise, de mes produits sur les blogs, les réseaux sociaux, sur Internet en général. »*

**Laurence CERNÉ**, Chargée de partenariats pour E-vone chez Parade

### ● **Objectif « EXPÉRIENCE CLIENT »**

Comment rendre le parcours d'achat ou de consommation inoubliable dans l'esprit de vos clients ? Nous vous proposons de participer à notre programme alternant des temps collectifs co-construits (ateliers pratiques, visites, immersion, témoignages d'entreprises) et des temps individuels.

*DURÉE DE 3 JOURS SUR 4 MOIS // 2 250 € HT PAR ENTREPRISE*

*« Sur ces 12 derniers mois de rencontre, j'ai particulièrement apprécié l'alternance des thématiques et immersions concrètes, la richesse des interactions avec les participants, nous avons pu ainsi prendre de la hauteur sur la conception et le redesign de l'expérience client et comparer nos méthodes de mesure de l'émotion liée à l'expérience client grâce aux différentes interventions (...). »*

**Olivier OMBREDANE**, Directeur de la transformation de la Direction Clients chez ORANGE Grand Ouest

### ● **DINAMIC+ DESIGN & MARKETING DE L'OFFRE**

Repenser son offre, mettre en place une véritable démarche centrée client pour les satisfaire et les fidéliser, développer une stratégie digitale impactante, grâce à l'accompagnement d'une équipe d'experts du design et du marketing.



### ● **DINAMIC+ DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

Construire et déployer une stratégie commerciale efficace, piloter sa force de vente, optimiser sa communication et ses canaux de distribution, afin de développer son chiffre d'affaires et conquérir de nouveaux marchés.

*12 MOIS D'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ INTÉGRANT DIAGNOSTIC + CONSEIL (10,5 JOURS)+ CONDUITE DU CHANGEMENT + FORMATION (20 JOURS) + E-LEARNING ET MISE EN RELATION // 7 500 € POUR UNE PME ÉLIGIBLE AUX SUBVENTIONS RÉGION, ÉTAT ET UE OU 20 500 € HORS SUBVENTIONS.*



## ÉVALUEZ VOTRE ENTREPRISE

### **FLASH DIAG COMMERCIAL // Offert**

Testez gratuitement votre force commerciale et faites un point sur vos pratiques et usages en matière de relation client et prospects.



## FORMATIONS

PAYANTE // SUR INSCRIPTION

- Formation certifiante : Techniques commerciales et négociation
- Maîtriser les techniques fondamentales de la vente
- Réussir ses négociations commerciales
- Mettre en place et automatiser sa veille de marché sur Internet (classe virtuelle)
- Key Account Manager : Vendre aux grands comptes
- La gestion des réclamations et litiges clients
- Développer son efficacité commerciale au téléphone
- Optimiser l'accueil téléphonique et physique
- Réussir la réponse à un appel d'offres dématérialisé



## SUIVEZ LES NOUVELLES TENDANCES ET L'ACTUALITÉ

- REVUE DE PRESSE QUOTIDIENNE sur l'économie du Maine-et-Loire
  - REVUES DE PRESSE THÉMATIQUES // MANAGEMENT, TOURISME, COMMERCE
- Découvrez les nouveaux concepts, les tendances, les initiatives récentes qui pourraient devenir les vôtres. Abonnez-vous gratuitement sur [www.maineetloire.cci.fr](http://www.maineetloire.cci.fr)

### DÉFINIR VOS BESOINS ET METTRE EN PLACE UNE VEILLE SUR MESURE

Vous souhaitez surveiller un marché, secteur, une entreprise, suivre votre e-réputation sur le web... ? Contactez-nous !

**UNE QUESTION ?** Prenez rendez-vous gratuitement avec l'un de nos experts.

### VOTRE CONTACT

**Julie GRAVELEAU**

julie.graveleau@maineetloire.cci.fr

02 41 49 57 29

CCI MAINE-ET-LOIRE 8 boulevard du Roi René - CS 60626 - 49006 Angers Cedex 01



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

maineetloire.cci.fr



@CCI49



Membre  
Labellisé



RSE Positive  
labelLucie.com