

FORMATION DIPLOMANTE

BOOSTER SA VISIBILITÉ COMMERCIALE Certificat d'Université (CU)

Diplôme
d'université (DU)
Marketing et
développement
commercial

Pour qui ?

- Dirigeants de TPE/PME
- Indépendants
- Responsables commerciaux souhaitant structurer ou relancer leur démarche commerciale

Prérequis

- Exercer ou projeter une activité commerciale

Durée

- 14 heures consécutives (2,5 jours)
- En bonus, si vous le souhaitez : 4h un samedi matin pour les mises en situation
- Du 14 au 15/09/2026 et le samedi 03/08

Modalités pédagogiques

La théorie au service de la pratique : séances de mise en situation, cours théoriques assortis d'exercices de mise en situation constante et de simulation.

La formation est coordonnée par Virginie de Barnier, professeure des universités, directrice de l'IAE de Nouvelle-Calédonie, spécialiste en marketing et communication.

Lieu(x)

- Campus de Nouville
- Ou intra-entreprise

Tarif

- 90 000 XPF
- Éligible FIAF

Dossier en ligne

- [Inscrivez-vous en ligne](#) jusqu'au 19/09/2026

CONTACT

**Pôle Formation Continue
et Alternance**

- +687 290 490
- dfca@unc.nc

Transformez votre démarche commerciale en un véritable levier de croissance.

Ce module permet aux dirigeants et responsables commerciaux de structurer leur démarche d'acquisition client en tenant compte des réalités du marché calédonien. En combinant analyse de marché, construction d'un message percutant et techniques de vente, les participants repartent avec un plan d'acquisition opérationnel et les réflexes pour le mettre en œuvre sans attendre.

Objectifs de la formation

Cette formation apprend aux participants à analyser leur marché, à identifier les leviers de prospection les plus pertinents, à construire un message marketing différenciant et à élaborer un plan d'action commercial immédiatement opérationnel. Grâce à une pédagogie fondée sur la pratique et des cas concrets, ils repartent avec des outils directement mobilisables pour renforcer durablement leur visibilité commerciale.

Compétences visées

- Analyser votre marché local ou international et identifier vos cibles prioritaires en tenant compte des spécificités du contexte insulaire calédonien
- Identifier et activer les leviers d'acquisition les plus adaptés à votre activité et à vos ressources disponibles
- Construire un message marketing clair, différenciant et adapté à vos interlocuteurs calédoniens ou internationaux
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'acquisition simple, opérationnelle et activable dès la fin de la formation
- Assurer la conformité et la sécurité juridique des accords pour en garantir la validité et le respect par les parties

Programme

- Analyser des marchés et des cibles en contexte insulaire (4h)
- Identifier des leviers d'acquisition efficaces (3h)
- Construire un message marketing clair (4h)
- Mettre en place une stratégie d'acquisition simple et activable (3h)
- S'entraîner à vendre (4h)

Prêt à aller plus loin ? Validez la formation complète.

Cette formation est un certificat d'université (CU) qui fait partie du Diplôme d'université (DU) Marketing et développement commercial. Ce dernier est composé de 3 certificats pouvant être suivis indépendamment :

- **Booster sa visibilité commerciale**
- Boot Camp: Créer une offre à forte valeur
- Fidéliser et développer la valeur client