

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.

INFORMATIONS GENERALES

Public cible	Dirigeants de TPE/PME, indépendants, responsables commerciaux souhaitant structurer ou relancer leur démarche commerciale
Durée	14 heures consécutives (en bonus si vous le souhaitez : 4h un samedi matin pour les mises en situation), soit 2,5 jours (jeudi, vendredi et samedi matin)
Format	Formation-action en présentiel, groupe de 12 participants maximum
Prérequis	Exercer ou projeter une activité commerciale ; aucune compétence marketing préalable requise
Financement	Éligible FIAF
Lieu	Locaux UNC – IAE Nouméa ou intra-entreprise

OBJECTIFS — À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE

#	Compétence visée
C1	Analyser votre marché local ou international et identifier vos cibles prioritaires en tenant compte des spécificités du contexte insulaire calédonien
C2	Identifier et activer les leviers d'acquisition les plus adaptés à votre activité et à vos ressources disponibles
C3	Construire un message marketing clair, différenciant et adapté à vos interlocuteurs calédoniens ou internationaux
C4	Élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'acquisition simple, opérationnelle et activable dès la fin de la formation

Dates de la formation : 14 et 15 septembre + samedi 3 octobre 2026

Contacts : formation-continue@unc.nc ; contact-iae@unc.nc

Ce module accompagne les participants dans la (re)construction d'une offre lisible, désirable et durablement différenciée sur le marché calédonien. En travaillant à la fois sur la valeur perçue, le positionnement et l'expérience client, chaque participant repart avec un canvas de positionnement formalisé et un plan d'amélioration de son parcours client. Une séance de remédiation à distance (J+45) permet de consolider les changements engagés.

INFORMATIONS GENERALES

Public cible	Dirigeants de TPE/PME, créateurs d'activité, responsables d'offres souhaitant (re)valoriser leur proposition commerciale
Durée	13 heures (1 journée de 9h et une ½ journée de 4h à J+45 jours)
Format	Formation-action en présentiel, groupes de 15 participants maximum
Prérequis	Exercer ou projeter une activité ; avoir suivi le module 1 ou disposer d'une expérience commerciale de base
Financement	Éligible FIAF
Lieu	Locaux UNC – Nouméa ou intra-entreprise

OBJECTIFS — À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE

#	Compétence visée
C1	Identifier et maximiser les sources de valeur perçue par vos clients dans le contexte calédonien
C2	Construire un positionnement différenciant clair, cohérent avec votre marché et votre identité d'entrepreneur
C3	Optimiser le parcours client pour renforcer l'expérience globale et la satisfaction à chaque point de contact

Dates de la formation : 12 octobre et 27 novembre 2026

Contacts : formation-continue@unc.nc ; contact-iae@unc.nc

Ce module donne aux participants les clés pour transformer leur portefeuille client existant en un actif durable. Dans un marché insulaire où la réputation et la proximité relationnelle jouent un rôle décisif, fidéliser ne s'improvise pas. Les participants construisent des outils concrets de suivi et de relance, et repartent avec un plan de fidélisation personnalisé assorti d'indicateurs de pilotage adaptés à la taille de leur structure.

INFORMATIONS GENERALES

Public cible	Dirigeants de TPE/PME, responsables commerciaux ou relation client souhaitant structurer leur démarche de fidélisation
Durée	14 heures — 2 jours consécutifs
Format	Formation-action en présentiel, groupes de 12 participants maximum
Prérequis	Exercer une activité avec un portefeuille client existant ; avoir suivi les modules 1 et 2 ou disposer d'une expérience commerciale de base
Financement	Éligible FIAF
Lieu	Locaux UNC – Nouméa ou intra-entreprise

OBJECTIFS — À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE

#	Compétence visée
C1	Analyser les dynamiques de fidélisation propres aux économies insulaires et identifier les leviers adaptés à votre activité calédonienne
C2	Optimiser l'expérience client à chaque point de contact clé pour renforcer la satisfaction et la rétention
C3	Concevoir et mettre en œuvre des outils de fidélisation concrets (relance client, programmes de fidélité adaptés PME) opérationnels et économiquement viables
C4	Mettre en place des indicateurs simples de pilotage de la performance commerciale pour suivre et améliorer votre démarche de fidélisation

Dates de la formation : 23 et 24 novembre 2026

PRINCIPES PEDAGOGIQUES DES MODULES

- Partir du vécu : chaque séquence s'ouvre sur une situation réelle issue du contexte des participants, ancrée dans le tissu économique calédonien
- Apprendre en faisant : les apports théoriques sont courts et immédiatement suivis d'une application sur la propre activité des participants
- Capitaliser collectivement : les outils sont co-construits en groupe et directement appropriables dès le retour en activité
- Ancrage post-formation : chaque participant repart avec un positionnement formalisé et un plan d'amélioration priorisé