



MARKETING DIGITAL, COMMERCIAL, ACHAT, VENTE, RELATION CLIENT



JÉRÔME GAUDUCHON

Formateur - Formations en stratégie commerciale

L'objectif des formations est d'aider les entreprises à être visibles et à vendre sur le web. Au cours de celles-ci, les thématiques suivantes sont abordées : vente, création de contenu, publicité Facebook et Instagram, e-mail marketing et stratégie commerciale.

Au terme des sessions de formations, vous serez en mesure de mettre en place votre stratégie web marketing, rédiger vos contenus et commercialiser vos offres sur les RS pour booster vos ventes !





MARKETING DIGITAL, COMMERCIAL, ACHAT, VENTE, RELATION CLIENT

MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

INFORMATION

- Démarrer sa transformation digitale : la boîte à outils - Fiche pratique 88
- Créer son site internet - Fiche pratique 88
- Comment créer une page Facebook professionnelle ? - Fiche pratique 88
- Comment bien démarrer sa page Facebook professionnelle ? - Fiche pratique 88
- Comment bien utiliser sa page Facebook professionnelle ? - Fiche pratique 88
- Réseaux sociaux : 10 idées de publications pour un usage professionnel - Fiche pratique 88

ATELIER GRATUIT

- CAP DIGITAL - Définir et financer son projet numérique 88
- CAP DIGITAL - Opter pour des logiciels gratuits (open source) : c'est possible ! 89
- CAP DIGITAL - Créer une page Facebook professionnelle 89
- CAP DIGITAL - Animer une page Facebook professionnelle 89
- CAP DIGITAL - Créer une page LinkedIn professionnelle 89

ATELIER GRATUIT

- CAP DIGITAL - Animer une page LinkedIn professionnelle 90
- CAP DIGITAL - Les bases de la création d'un site web 90
- **N** CAP DIGITAL - Les bénéfices de la GED (gestion électronique de document) 90
- **N** CAP DIGITAL - Le numérique pragmatique ou comment donner du sens à ses choix 90
- CAP DIGITAL - Mesurer l'audience de son site internet 91
- CAP DIGITAL - Vendre en ligne : quelles solutions ? ... 91
- CAP DIGITAL - Mettre en place un système de paiement en ligne 91
- CAP DIGITAL - Optimiser votre relation client avec un outil CRM 91

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- DIGIPILOTE Bénéficiaire d'un diagnostic numérique ... 92

FORMATION

- **N** Parcours Be+ : Chargé(e) de communication digitale 92
- Etablir sa stratégie de Communication Digitale en Nouvelle-Calédonie 92



VOUS SOUHAITEZ UNE FORMATION SUR MESURE ?
CONFIEZ-NOUS VOTRE BESOIN,
NOTRE SERVICE INGÉNIERIE DE FORMATION S'OCCUPE DE TOUT.





MARKETING DIGITAL, COMMERCIAL, ACHAT, VENTE, RELATION CLIENT

FORMATION

- Communication digitale : des écrits percutants au service de vos objectifs commerciaux !** 93
 - Vendre avec Facebook, Instagram, LinkedIn 93
 - Etre autonome pour créer ses supports de communication avec CANVA 93
- Facebook Niveau 1 - De la visibilité pour votre commerce** 94
- Facebook Niveau 2 - Booster vos publicités** 94
 - E-mailing power 94

ACHAT / VENTE

FORMATION

- Optimiser les techniques de vente** 95
- Professionaliser la fonction Achat** 95
 - Réussir sa négociation commerciale 95
 - Valoriser votre accueil client et votre point de vente 96
 - Prospecter par téléphone et obtenir des rendez-vous 96

RELATION CLIENT

FORMATION

- Accueillir les clients, maîtriser
 - les techniques de vente, appréhender les situations délicates 97
- Gérer les réclamations clients et les comportements agressifs 97



VOUS SOUHAITEZ UNE FORMATION SUR MESURE ?
CONFIEZ-NOUS VOTRE BESOIN,
NOTRE SERVICE INGÉNIERIE DE FORMATION S'OCCUPE DE TOUT.





MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

Information

SUJET TRAITÉ	Public	Objectif	Coût	Code
DÉMARRER SA TRANSFORMATION DIGITALE : LA BOÎTE À OUTILS - FICHE PRATIQUE	Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet	Acquérir les bases pour bien démarrer sa transformation digitale. Avoir accès à une boîte à outils.	Gratuit	4966
CRÉER SON SITE INTERNET - FICHE PRATIQUE	Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet	Acquérir les bases pour l'analyse de son besoin et la création d'un site internet.	Gratuit	4186
COMMENT CRÉER UNE PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE ? - FICHE PRATIQUE	Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet	Créer sa page Facebook professionnelle en 19 étapes.	Gratuit	4967
COMMENT BIEN DÉMARRER SA PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE ? - FICHE PRATIQUE	Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet	Pourquoi créer une page Facebook pour son entreprise ou sa marque ? Comment bien la démarrer ?	Gratuit	4899
COMMENT BIEN UTILISER SA PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE ? - FICHE PRATIQUE	Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet	Apprendre à : Publier du contenu engageant. Partager et interagir. Surveiller la concurrence. Mesurer l'impact de sa communication.	Gratuit	4900
RÉSEAUX SOCIAUX : 10 IDÉES DE PUBLICATIONS POUR UN USAGE PROFESSIONNEL - FICHE PRATIQUE	Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet	Acquérir les bases pour l'analyse de son besoin et l'animation de ses réseaux sociaux.	Gratuit	4898

Atelier gratuit

CAP DIGITAL - DÉFINIR ET FINANCER SON PROJET NUMÉRIQUE



Public : Chef(fe) d'entreprise, Chef(fe) de projet web

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web.

Objectif : Définir ses besoins et découvrir les solutions de financement qui existent sur le territoire et en métropole.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc



Nouméa



1 h



Gratuit



4954



MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

CAP DIGITAL - OPTER POUR DES LOGICIELS GRATUITS (OPEN SOURCE) : C'EST POSSIBLE !



Public : Chef(fe) d'entreprise

Pré-requis : Être à l'aise sur WINDOWS (navigation sur internet, logiciels de bureautique, etc.)

Objectif : Présenter les outils numériques essentiels pour les entrepreneurs. Connaître les outils open source (gratuits) les plus utilisés.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4943

CAP DIGITAL - CRÉER UNE PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Vendeur(euse)

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web. Posséder une adresse email. De préférence : disposer de fichiers de présentation de l'activité de l'entreprise (logo, photos de l'entreprise, produits/services et/ou de ses réalisations) sur clé USB.

Objectif : Créer une page professionnelle sur Facebook.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 3736

CAP DIGITAL - ANIMER UNE PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Vendeur(euse)

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web. Posséder une page Facebook. De préférence : disposer de fichiers de présentation de l'activité de l'entreprise (logo, photos de l'entreprise, produits/services et/ou de ses réalisations) sur clé USB.

Objectif : Identifier les paramètres et outils de Facebook pour gagner en visibilité.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4879

CAP DIGITAL - CRÉER UNE PAGE LINKEDIN PROFESSIONNELLE



Public : Chef(fe) d'entreprise, Vendeur(euse)

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web. Posséder une adresse email. De préférence : disposer de fichiers de présentation de l'activité de l'entreprise (logo, photos de l'entreprise, produits/services et/ou de ses réalisations) sur clé USB.

Objectif : Créer une page professionnelle sur LinkedIn

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4881



MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

CAP DIGITAL - ANIMER UNE PAGE LINKEDIN PROFESSIONNELLE



Public : Chef(fe) d'entreprise, Vendeur(euse)

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web. Posséder une page LinkedIn. De préférence : disposer de fichiers de présentation de l'activité de l'entreprise (logo, photos de l'entreprise, produits/services et/ ou de ses réalisations) sur clé USB.

Objectif : Identifier les paramètres et outils de LinkedIn pour gagner en visibilité.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4214

CAP DIGITAL - LES BASES DE LA CRÉATION D'UN SITE WEB



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir naviguer sur le web.

Objectif : Découvrir les différents outils à votre disposition. Comprendre les étapes nécessaires pour un site internet dans l'air du temps.

Intervenant : Informaticien(ne) spécialiste du numérique

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4952

CAP DIGITAL - LES BÉNÉFICES DE LA GED (GESTION ÉLECTRONIQUE DE DOCUMENT)



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise

Pré-requis : Aucun

Objectif : Comprendre ce qu'est la GED (gestion électronique des documents). Découvrir les bénéfices pour les entreprises et collectivités.

Intervenant : Informaticien(ne) spécialiste du numérique

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 5078

CAP DIGITAL - LE NUMÉRIQUE PRAGMATIQUE OU COMMENT DONNER DU SENS À SES CHOIX



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise

Pré-requis : Aucun

Objectif : Avoir une approche pragmatique dans la transition numérique de son entreprise. Faire la part des choses entre rêve et réalité.

Intervenant : Informaticien(ne) spécialiste du numérique

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 5079



MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

CAP DIGITAL - MESURER L'AUDIENCE DE SON SITE INTERNET



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Chef(fe) de projet web

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web. Disposer d'un site web.

Objectif : Comprendre l'intérêt et les bénéfices de la mesure d'audience via Google Analytics. Découvrir l'environnement de Google Analytics.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4873

CAP DIGITAL - VENDRE EN LIGNE : QUELLES SOLUTIONS ?



Public : Chef(fe) d'entreprise, Commerçant(e), Vendeur(euse)

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir naviguer sur le web.

Objectif : Comprendre les avantages et inconvénients d'un site vitrine, d'un site marchand, d'une marketplace et des réseaux sociaux pour votre stratégie e-commerce. Identifier ce qui est le plus adapté à votre activité et maturité numérique.

Intervenant : Conseiller(e) de l'observatoire du numérique

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4877

CAP DIGITAL - METTRE EN PLACE UN SYSTÈME DE PAIEMENT EN LIGNE



Public : Chef(fe) d'entreprise, Commerçant(e), Chef(fe) de projet web

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web.

Objectif : Comprendre les principes fondamentaux de la vente en ligne. Comprendre les bases du fonctionnement du paiement en ligne. Comprendre le lien entre le paiement et sa gestion dans le back-office.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4884

CAP DIGITAL - OPTIMISER VOTRE RELATION CLIENT AVEC UN OUTIL CRM



Public : Chef(fe) d'entreprise, Responsable commercial(e), Vendeur(euse)

Pré-requis : Maîtriser l'outil informatique et savoir naviguer sur le web.

Objectif : Commercialiser ses produits plus efficacement. Proposer de nouveaux produits aux bonnes personnes. Améliorer sa productivité et sa rentabilité.

Intervenant : Expert(e) en digital

Contact : digital@cci.nc

Nouméa 1 h Gratuit 4880



MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

Accompagnement personnalisé

DIGIPILOTE BÉNÉFICIER D'UN DIAGNOSTIC NUMÉRIQUE

Public : Chef(fe) d'entreprise, Porteur(teuse) de projet

Pré-requis : Aucun

Objectif : Aborder avec un conseiller l'étude spécifique d'un projet et/ou d'un dossier.

Intervenant : Conseiller(e) entreprise CCI-NC

Contact : digital@cci.nc



En distanciel, Nouméa

En distanciel, Koné



1 h



Gratuit



4925

Formation

PARCOURS BE+ : CHARGÉ(E) DE COMMUNICATION DIGITALE



Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Chef(fe) de projet web, Responsable commercial(e), Toute personne souhaitant développer son projet de vente en ligne

Pré-requis : Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows) / Avoir des notions de marketing Avoir une page Facebook et un compte Instagram. Avoir un compte publicitaire Facebook et un compte Instagram.

Objectif : Elaborez sa stratégie de communication digitale en Nouvelle-Calédonie
Décliner sa stratégie sur Facebook et Instagram
Créer des campagnes publicitaires sur Facebook
Réaliser des emailings

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale

Contact : entreprises@cci.nc



Nouméa



46 h 30



Sur devis



5072

ETABLIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION DIGITALE EN NOUVELLE-CALÉDONIE

Public : Tout public

Pré-requis : Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows) / Avoir des notions de marketing.

Objectif : A partir du diagnostic de son entreprise, définir les objectifs de communication digitale
Sélectionner son canal de communication digitale
Elaborez sa stratégie de webmarketing : choix du médias, ligne éditoriale, planning

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale

Contact : entreprises@cci.nc



Nouméa



12 h



Sur devis



4993



MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

NOUVEAUTÉ

COMMUNICATION DIGITALE : DES ÉCRITS PERCUTANTS AU SERVICE DE VOS OBJECTIFS COMMERCIAUX !

Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Responsable commercial(e)

Pré-requis : Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows). Être à l'aise avec la langue française.

Objectif : Apprendre à analyser les besoins et les motivations des clients pour écrire des textes persuasifs qui répondent à leurs besoins.
Comprendre les principes de la persuasion et les utiliser de manière efficace dans les écrits commerciaux.

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale

Contact : entreprises@cci.nc

	Nouméa		7 h		39 000 F		5062
	Koné		45 000 F				

VENDRE AVEC FACEBOOK, INSTAGRAM, LINKEDIN

Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) d'entreprise, Commerçant(e) - Vendeur(se), Gérant(e), Responsable commercial(e)

Pré-requis : Disposer de votre ordinateur portable Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web Être à l'aise avec les réseaux sociaux et posséder un ou des comptes

Objectif : Identifier les réseaux B2B (business to business) adéquats pour son activité.
Définir son offre irrésistible et connaître son client cible parfaitement.
Établir une stratégie digitale efficace pour générer des leads qualifiés (contacts de clients potentiels).
Mettre en place des techniques de prospection.

Intervenant : Formateur(trice) titulaire d'un master en marketing et business

Contact : entreprises@cci.nc

	Nouméa		7 h		Sur devis		4083
	Koné						

ÊTRE AUTONOME POUR CRÉER SES SUPPORTS DE COMMUNICATION AVEC CANVA

Public : Assistant(e) Commercial(e), Commerçant(e), Dirigeant(e) TPE, Secrétaire - Assistant(e)

Pré-requis : Avoir préparé un contenu écrit à mettre en forme lors de l'application pratique.

Objectif : Utiliser l'outil de mise en forme CANVA.
Produire des visuels de qualité pour le Web et pour l'impression.

Intervenant : Consultant(e) en marketing et communication

Contact : entreprises@cci.nc

	Nouméa		7 h		Sur devis		3207



MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

FACEBOOK NIVEAU 1 - DE LA VISIBILITÉ POUR VOTRE COMMERCE

Public : Chef(fe) de projet web, Commerçant(e) - Vendeur(se), Gérant(e), Toute personne souhaitant développer son projet de vente en ligne

Pré-requis : Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows) / Avoir une page Facebook et un compte Instagram.

Objectif : Définir une stratégie de publications sur Facebook.
 Identifier les règles d'animation d'une page Facebook
 Créer du contenu adapté à l'audience ciblée
 Analyser les statistiques pour améliorer les performances
 Transposer les publications sur Instagram

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale

Contact : entreprises@cci.nc

Nouméa Koné	14 h	Sur devis	3443
----------------	------	-----------	------

FACEBOOK NIVEAU 2 - BOOSTER VOS PUBLICITÉS

Public : Chargé(e) de communication, Chef(fe) de projet web, Commerçant(e) - Vendeur(se), Responsable commercial(e)

Pré-requis : Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows). Être à l'aise avec la langue française. Avoir une page Facebook. Avoir un compte publicitaire Facebook et un compte Instagram.

Objectif : Définir les objectifs de publicités de sa page Facebook
 Structurer ses textes de vente pour maximiser le retour sur investissement
 Créer une campagne publicitaire
 Utiliser les outils de suivi et analyser ses performances publicitaires

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale

Contact : entreprises@cci.nc

Nouméa Koné	12 h	Sur devis	5069
----------------	------	-----------	------

E-MAILING POWER

Public : Chef(fe) d'entreprise, Chef(fe) de projet web, Commerçant(e) - Vendeur(se), Responsable commercial(e)

Pré-requis : Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows) - Être à l'aise avec la langue française.

Objectif : Sélectionner son outil d'emailing
 Créer une campagne d'emailing
 Inciter au passage à l'action

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) techniques de vente, négociation et communication digitale

Contact : entreprises@cci.nc

Nouméa Koné	7 h	Sur devis	5071
----------------	-----	-----------	------



ACHAT / VENTE

INCONTOURNABLE

INCONTOURNABLE

Formation

OPTIMISER LES TECHNIQUES DE VENTE

Public : Commerçant(e) - Vendeur(se), Toute pesonne souhaitant acquérir ou perfectionner les techniques de vente

Pré-requis : Aucun

Objectif : Adopter son comportement et sa communication face au client.
Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente.
Appliquer les techniques et les outils pour mener à bien son entretien de vente.

Intervenant : Formateur(trice) titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits

Contact : entreprises@cci.nc

	Nouméa		14 h		59 000 F		3438
	Koné		69 000 F				

PROFESSIONNALISER LA FONCTION ACHAT

Public : Acheteur(teuse) - Approvionneur(euse), Assistant(e) de Direction, Assistant(e) Commercial(e)

Pré-requis : Savoir utiliser Excel de façon simple

Objectif : Identifier les enjeux de la fonction Achat.
Décliner les étapes du processus d'achat.
Mettre en œuvre des outils d'analyse et de décision.
Réussir l'étape clé de la négociation

Intervenant : Formateur(trice) titulaire d'un DESS management de la fonction achat

Contact : entreprises@cci.nc

	Nouméa		21 h		69 000 F		3851
	Koné		79 000 F				

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Public : Commercial(e) grand compte, Conseiller(e) commercial(e), Dirigeant(e) TPE, Responsable commercial(e)

Pré-requis : Expérience dans la vente

Objectif : Définir une stratégie de négociation commerciale.
Mettre en œuvre le comportement et le discours adaptés aux situations et aux personnes pour réussir sa négociation commerciale.

Intervenant : Formateur(trice) spécialiste des techniques de commercialisation

Contact : entreprises@cci.nc

	Nouméa		14 h		59 000 F		3439
	Koné		69 000 F				



ACHAT / VENTE

VALORISER VOTRE ACCUEIL CLIENT ET VOTRE POINT DE VENTE

Public : Employé(e) commercial(e) en magasin, Employé(e) libre service moyenne et grande surface de vente

Pré-requis : Savoir lire écrire et compter

Objectif : Adopter un discours et un comportement adaptés face au client.
Cerner et répondre aux besoins du client.
Contribuer à la tenue et à l'animation de la surface de vente.

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en management et communication d'entreprise

Contact : entreprises@cci.nc

Nouméa 14 h 59 000 F 3543

PROSPECTER PAR TÉLÉPHONE ET OBTENIR DES RENDEZ-VOUS

Public : Commerçant(e) - Vendeur(se), Assistant(e) Commercial(e), Chargé(e) d'affaires

Pré-requis : Aucun

Objectif : Identifier les enjeux de la prospection commerciale pour l'entreprise, le client et le chargé d'affaires.
Utiliser une communication efficace au téléphone.
Organiser son activité de prospection téléphonique.
Structurer et personnaliser son appel téléphonique.

Intervenant : Formateur(trice) titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits

Contact : entreprises@cci.nc

Nouméa 14 h 59 000 F 3500



RELATION CLIENT

Formation

ACCUEILLIR LES CLIENTS, MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE, APPRÉHENDER LES SITUATIONS DÉLICATES

Public : Vendeur(euse), Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

Pré-requis : Aucun

Objectif : Positionner le client au cœur de la démarche commerciale.
Adapter son comportement et sa communication.
Désamorcer les situations conflictuelles.

Intervenant : Formateur(trice) expert(e) en management et communication d'entreprise

Contact : entreprises@cci.nc



Nouméa

Koné



21 h



79 000 F

89 000 F



3908

GÉRER LES RÉCLAMATIONS CLIENTS ET LES COMPORTEMENTS AGRESSIFS

Public : Commerçant(e) - Vendeur(se), Responsable commercial(e)

Pré-requis : Aucun

Objectif : Identifier les enjeux et les objectifs de la gestion des réclamations.
Qualifier et traiter une réclamation.
Appliquer les étapes de la gestion de la réclamation client.
Reconnaître et gérer les clients difficiles.

Intervenant : Formateur(trice) titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits

Contact : entreprises@cci.nc



Nouméa

Koné



14 h



59 000 F

65 000 F



3441

