

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

Objectifs :

Connaître les différents canaux de distribution.
Choisir les meilleurs canaux pour son activité.
Intégrer cette stratégie dans votre MIX marketing.
Comprendre les enjeux du multicanal.

Public concerné et prérequis :

Chef d'entreprise, responsable marketing, personnes en charge de l'animation du développement des ventes de l'entreprise.
Avoir des notions en marketing.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le marketing stratégique, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques.

Durée, effectifs :

21 heures, soit 3 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

- Les différentes formes de canaux de distribution,
- Déterminer les canaux de distribution stratégiques,
- Choisir les canaux de distribution les mieux adaptés,
- Sélectionner les meilleurs canaux, calculer les investissements pour les conquérir et le ROI,
- La vente directe,
- La vente au détail,
- L'e-commerce,
- Adapter son offre aux différents canaux,
- Savoir gérer les interactions entre les canaux.

Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

Sanction visée :

Attestation de formation.