

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

Objectifs :

Comprendre la démarche de marketing stratégique.
Construire une offre fonction des attentes client.
Connaître les outils du marketing opérationnel.

Public concerné et prérequis :

Chef d'entreprise, responsable marketing, chef de produit, personnes en charge de la stratégie de développement de l'entreprise.
Avoir des notions de 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 :

28 heures, soit 4 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

- Le marketing au service du management des ventes,
- Connaître les critères d'achats de ses clients et prospects,
- Connaître ses concurrences,
- Déterminer ses compétences distinctives, savoir se différencier,
- Segmenter son offre et sa clientèle pour apporter une réponse adaptée,
- Élaborer les composantes de son offre (MIX marketing) en lien avec le marché,
- Connaître et utiliser les bons canaux de communication,
- De la stratégie à l'action.

Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

Sanction visée :

Attestation de formation.