

## Objectifs pédagogiques

- Découvrir et s'appropriier les bases du marketing au service de sa stratégie
- S'initier à une méthodologie débouchant sur une vision globale de son entreprise permettant de réorienter sa stratégie et son marketing opérationnel
- Maîtriser les outils d'une stratégie efficace
- Choisir les outils pour mettre en place cette réorientation
- Mettre en place un plan d'action

## Programme pédagogique

### Définir ses objectifs commerciaux

- Le processus décisionnel
- Suivi de la performance de l'entreprise
- Concept de la vision à long terme de l'entreprise

### Procéder à une analyse stratégique du marché : SWOT, Pestel, DAS ...

- Définir et comprendre la démarche stratégique,
- S'appropriier les outils d'un audit stratégique
- Effectuer les choix stratégiques pour décider de la bonne politique commerciale

### Identifier les cibles

- Le concept de cible
- La zone de chalandise
- La segmentation et le positionnement

### Élaboration du mix marketing

- Les 7 P : produit, prix, promotion, place, personnes, packaging et processus.
- Les conseils pour optimiser les éléments du marketing mix.
- Les actions de positionnement sur le marché

### Organiser sa prospection

- Le CRM et son utilité dans la prospection commerciale
- Le phoning
- L'organisation de la tournée commerciale

### Mesurer sa performance

- Mise en place d'indicateurs de la performance

## Compétences obtenues

- À l'issue de la formation, l'apprenant aura toutes les compétences nécessaires à la conception et la mise en place d'une stratégie d'entreprise efficace

## Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

## Public concerné :

Toute personne travaillant dans le commerce souhaitant acquérir et définir une stratégie commerciale et marketing pertinente.

## Participants - Durée :

- 1 à 12 participants
- 2 jours (14 heures)

## Prérequis :

Aucun

**Pour aller + loin :** notre formation  
Techniques de ventes et de négociation

## Formateur :

Mr Monnereau Luc  
bilingue anglais  
Code formation : LMC-SSE

## Notre +

Formateur Expert  
25 ans d'expérience terrain

p.13

## Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC /pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

## Lieu :

- France entière

## Dates :

- Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires.
- Toutes nos formations sont proposées à intervalles réguliers
- Délai d'accès à la Formation : 3 mois

## Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO et éligible à



**Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.**