

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)
- Présentiel ou distanciel

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
30 ans d'expérience terrain

p.19

Coût pédagogique :

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

Lieu :

France entière

Dates :

- Dates de formations établies en collaboration avec le stagiaire
- Délai d'accès à la Formation : 1 mois

Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO (Vivéa, Ocapiat) et éligible à France Travail

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

