LES FONDAMENTAUX DU MARKETING POUR NON COMMERCIAUX ET NON MARKETEURS

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
LFDMPNCENM - SST14	Présentiel/Distanciel	2.0 jour(s) - 14.0h	8

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Identifier les différentes phases du plan d'actions Marketing.
- Analyser votre portefeuille clients pour proposer des plans d'actions opérationnels.
- Fixer des objectifs et mettre en œuvre le PAC (Plan d'actions commerciales).
- Organiser votre activité commerciale.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Dirigeants, Managers et salariés.

Pré-requis

Aucun.

CONTENU

Stratégie Marketing et plans d'actions commerciales

- L'existant : analyse des pratiques actuelles mises en place dans l'entreprise.
- S'approprier les bases du Marketing : Pestel, Porter.
- Mix Marketing : explorer les 4P.
- Cibles, positionnement et segmentation : kézako ?
- Proposer un plan d'actions commerciales.

Organiser son activité commerciale

- Analyse interne de l'entreprise et de son environnement, SWOT.
- S'approprier les bases du Marketing.
- Mix Marketing : explorer les 4P.
- Cibles, positionnement et segmentation : kézako ?
- Proposer un plan d'actions commerciales.

PÉDAGOGIE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises.

GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.

- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.

- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.

- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.

- Attestation de fin de formation REZO.

FORMATEUR ET PARTENAIRE

Après 25 années d'expérience et de savoir-faire dans les domaines du marketing, de la communication et de la direction commerciale en PME locales et grands groupes nationaux, notre partenaire, a au fil des années multiplié son réseau médias, géré des situations de crise, travaillé sur les réseaux sociaux et géré la e-réputation des entreprises clientes.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.