

## LES FONDAMENTAUX DU MARKETING POUR NON COMMERCIAUX ET NON MARKETEURS

**Réf**  
LFDMPNCENM - SST14

**Modalité**  
Présentiel/Distanciel

**Durée**  
2.0 jour(s) - 14.0h

**Nb stagiaires**  
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'appropriier 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'appropriier 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

- **Évaluation 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.