

## Public

Toute personne en charge du développement commercial

## Pré-requis

Etre en charge de la compétence marketing

## Durée

2 jours soit 14 heures  
\*option : 4 heures en face à face dans l'entreprise

## Coût

Nous consulter  
\*option : 500 € HT (600 € TTC)



**Nature de la sanction :** Attestation de fin de formation



## Pédagogie

### ► Résultats attendus

Définir sa stratégie marketing pour être plus performant commercialement

### ► Objectifs pédagogiques

Donner aux chefs d'entreprise et managers la méthodologie et les outils permettant de mettre en place une véritable stratégie marketing.

Comprendre le rôle du marketing dans l'entreprise et ses interactions avec les autres fonctions.

Construire et mettre en œuvre un plan marketing et les actions opérationnelles en découlant

### ► Méthodes pédagogiques

A chaque étape, le formateur travaillera concrètement avec les membres de l'équipe à la réflexion et la définition des axes de développement

Alternance de notions théoriques et de mise en pratique immédiate



## Calendrier 2022

### ► Nous consulter

### ► Intervenant

- Philippe ROBERT

*Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.*

# PROGRAMME

## Les fondamentaux du marketing

- Les principales stratégies génériques
- Le marketing mix et le positionnement

## Faire le diagnostic de son entreprise

### Le travail préparatoire au diagnostic

- Mieux connaître le marché concurrentiel
- Analyser la demande
- Positionnement de mon offre

### L'analyse externe

- Analyser les opportunités et les menaces du marché de l'entreprise
- Dégager ses avantages concurrentiels

### L'analyse interne

- Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise
- Déceler ses avantages concurrentiels

## Les choix stratégiques

### Les options stratégiques de développement commercial

- Matrice d'aide à la décision

### Recomposer une offre adaptée à chaque cible avec le marketing mix

## Élaborer son plan d'actions commerciales

- Définir les objectifs commerciaux
- Définir les actions à entreprendre
- Planification des actions
- Contrôle des actions prévues/réalisées et écarts constatés

## En option

Une demi-journée pourra être prévue en face à face afin d'accompagner l'entreprise dans ses choix, et mettre en place un plan d'actions sur-mesure