Révisez vos bases en marketing pour gagner en performance



Public

Cette formation s'adresse aux managers, responsables de services, commerciaux, chargés de communication qui souhaitent avoir une vision globale et concrète du marketing dans leur entreprise, quelle que soit sa taille et quel que soit son secteur d'activité.

Objectifs

Ce séminaire permettra au participant de développer son approche du marketing, élément qui prolonge la stratégie générale de son entreprise et aide à définir les objectifs particuliers ainsi que les moyens d'y arriver.

Au terme de la formation, le participant sera capable de/d':

- Collecter et analyser les informations internes et externes se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel;
- Proposer les plans d'action commerciale pour les produits : cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles ;
- Synthétiser l'ensemble des facteurs utiles à un plan mercatique ;
- Avoir une vision globale et concrète du marketing pour son entreprise.

La stratégie générale de l'entreprise et le lien avec le marketing

Le marketing : moteur de définition d'objectifs opérationnels en entreprise

Concepts de base du marketing

- Différenciation,
- Positionnement,
- Prix,
- Distribution,
- Promotion,
- Publicité.

Le marketing opérationnel

- Moteur d'aide à la réalisation d'études de marché,
- Compréhension du consommateur,
- Segmentation de l'offre,
- Ciblage,
- Positionnement,

• Plan d'actions commerciales de l'entreprise.

Exemples concrets de stratégies marketing et impacts

Informations pratiques

- > Droit d'inscription
 - Cette formation est agréée "chèques formation".
- Certificat AttestationAttestation de participation
- Aides sectorielles à la formation Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet Fonds sectoriels de formation (https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation).