

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés
du dispositif 2018 - 2019

100 %

FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

FORMAT DE LA FORMATION (*Présentiel, Blended, Distanciel, Intra, Inter...*)

Formation présentielle en intra ou inter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mener un diagnostic de son entreprise sur le marché (SWOT analysis) ;
- Elaborer sa stratégie marketing
 - * Les axes de la stratégie marketing ;
 - * Optimiser son mix marketing (actions à définir en partant des 5P) ;
 - * Les outils du plan marketing.
- Mieux Connaître les évolutions et nouvelles tendances marketing pour promouvoir son entreprise.

PRÉ REQUIS

- Connaissances en marketing, stratégie commerciale

DURÉE

14 heures

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1

Matin : les outils d'analyse du marché

- Les 3 étapes de la démarche marketing
- Le diagnostic SWOT
- Les outils d'évaluation de l'efficacité marketing

Après-midi : élaborer une stratégie marketing

- Connaître son marché (exploitation des études de marché, outils d'analyse et diagnostic marketing)
- Choisir une stratégie (critères de segmentation et identification des cibles, différenciation par le positionnement, plan marketing)
- Les outils du plan marketing

Jour 2 :

Matin : construire son offre

- Du positionnement au mix marketing : application des 5 P
- La notion de produit global et ses applications
- Le « juste prix »

Après-midi : anticiper les mutations du marché

- Cerner les médias sociaux et découvrir les tendances
- Identifier les indicateurs de performance et résultats attendus
- Connaître les outils fondamentaux de la fidélisation
- Développer sa présence sur les réseaux sociaux : objectifs, méthodes, outils
- Exploiter les CRM : accompagner le cycle de vie du client

LIEU

Dans notre centre au 21 rue Charles Fourier 75013 Paris, possibilité dans vos locaux en intra

ÉVALUATION

Etude de cas

CONTACTS

Thomas Kocinski
Chargé du développement commercial
01 45 88 15 40
Thoms.kocinski@asfored.org