



PROGRAMME : ELABORER VOTRE PLAN MARKETING STRATEGIQUE

OBJECTIFS DE FORMATION

- Identifier votre projet de développement.
- Connaître les leviers du Mix Marketing pour mettre en œuvre sa stratégie commerciale.
- Acquérir la méthodologie pour bâtir votre plan d'actions commerciales.
- Suivre et piloter les actions commerciales avec les outils.

PUBLICS CONCERNES

Responsables Commerciaux et Marketing, gérants.

PRE REQUIS

Venir muni d'une idée de stratégie d'actions commerciales

DUREE : 2 jours

Formule présentielle :
2 jours soit 14 Heures + 1
heure de visioconférence à
45 jours du stage.

Programme détaillé :

Concilier le plan marketing avec les atouts de l'entreprise

Comment inscrire le projet dans la politique, la stratégie commerciale et l'éthique de l'entreprise ?
Prendre en compte l'ensemble des contraintes internes : moyens financiers, humains, logistiques, délais...

Le MIX : un outil incontournable pour bâtir son PAC

Produit/Service : analyser ses performances, les axes d'améliorations possibles

Prix : définir sa stratégie tarifaire, impact sur la marge de l'entreprise

Distribution : quel est le réseau approprié ?

Communication : Choisir le support de promotion et de publicité et définir la stratégie d'animation de la force de vente

Matérialiser, ordonner et suivre le plan d'ensemble

Rédiger les fiches descriptives d'actions : le qui fait quoi et quand ?

Dresser l'inventaire des moyens.

Établir le compte d'exploitation prévisionnel de l'opération.

Les tableaux de bords de suivi : **le CAP/CAR.**

Savoir "vendre" le PAC à votre hiérarchie et à vos collaborateurs

Simplifier la présentation du plan d'actions commerciales.

Optimiser l'information ascendante et descendante.

Obtenir l'adhésion de votre encadrement : trouver les slogans convaincants, apporter la preuve par 10.

Elaboration du plan d'action en vue du suivi post formation



PROGRAMME : ELABORER VOTRE PLAN MARKETING STRATEGIQUE

INTERVENANT

Consultant en Marketing,
10 ans d'expérience
d'agence.

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports et de mises en pratique à partir des cas stagiaires.

Elaboration du plan d'actions commerciales.

Études de cas.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +
1 boîte à outils.
Des tableaux de bord de suivi.
Jeux de rôles, entraînements.