



## 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](http://www.activpartners.com)

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail : [inscription@activpartners.fr](mailto: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.**