
PROGRAMME DE FORMATION

Définir et mettre en œuvre une stratégie marketing gagnante

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés ou chefs d'entreprise avec une problématique de développement commercial

PRÉ-REQUIS

- Venir avec ses éléments marketing et commerciaux pour les améliorer

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Analyser votre clientèle
- Définir votre stratégie marketing
- Construire une offre commerciale adaptée à votre entreprise
- Mettre en place des outils efficaces pour développer votre clientèle

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1 : Analyser votre entreprise au sein de son environnement

- Identifier le marché potentiel
- Connaître la concurrence et les clients
- Réaliser un diagnostic interne/externe

Journée 2 : Définir votre stratégie marketing

- Faire le choix d'un positionnement
- Quelle offre pour quel marché ?
- Construire votre offre commerciale
- Cibler ses clients

Journée 3 : Maîtriser les règles d'un bon mix marketing (les 4P)

- La politique de produit
- La politique de prix
- La politique de distribution
- La politique de communication
- Réaliser son plan marketing

Journée 4 : Réaliser son plan d'action commercial

- Les éléments du plan d'action commercial
- Fixer des objectifs
- Quelles actions commerciales mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs ?
- Suivre la réalisation, mesurer les actions et ajuster les objectifs

Journée 5 : Décupler les performances commerciales grâce au marketing

- Rédiger son argumentaire de vente
- Organiser sa prospection commerciale
- Améliorer son fichier client
- Préparer ses entretiens de vente

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou à distance via une classe virtuelle
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, d'expérimentations et de quizz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 5 journées de 7 heures, soient 35H
- Horaires : 8H30-12H et 13H30-17H
- Lieu : en inter, dans les locaux de VF Conseil et Formation ou en intra, ou à distance
- Accessibilité
 - La formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite
 - Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés sur mesure aux personnes en situation de handicap cognitif. Nous consulter.
- Effectif : 1 à 4 personnes
- Date(s) : à définir

TARIF

- Inter sur Aix-les-Bains : 60 € de l'heure/personne, soit 2 100 € (T.V.A. non applicable) pour les 35H
- Pour le tarif en intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Valérie FENOT**, Consultante Formatrice depuis 12 ans, professionnelle de la stratégie commerciale et du développement commercial, diplômée de l'école de commerce, EUROPEAN BUSINESS SCHOOL, Paris, ayant exercé des responsabilités commerciales et marketing en entreprises pendant 15 ans



06 63 00 68 59



valerie.fenot@free.fr



www.vfconseiletformation.com

V2-28/03/2020