

## PROGRAMME DE FORMATION

### Définir et mettre en œuvre une stratégie marketing gagnante 35H

#### 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 visioconférence
- 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, de mises en situation 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 D'ACCÈS

---

- Durée : 5 journées de 7 heures, soient 35H
- Horaires : 9H-12H30 et 14H-17H30
- Lieu : en inter, dans les locaux de VF Conseil et Formation ou en intra, ou à distance
- Accessibilité
  - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
  - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- Effectif : 1 à 4 personnes
- Dates : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

## TARIF

---

- Inter à Aix-les-Bains : 80 € de l'heure/personne, soit 2 800 € (TVA 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

## LES + DE VF CONSEIL ET FORMATION

---

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel ou en blended learning
- Un organisme de formation à taille humaine et certifié Qualiopi pour ses actions de formation



06 63 00 68 59



[valerie.fenot@free.fr](mailto:valerie.fenot@free.fr)



[www.vfconseiletformation.com](http://www.vfconseiletformation.com)