

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 sa clientèle
- Définir sa stratégie marketing
- Etablir son plan de communication
- Se fixer des objectifs
- Construire son argumentaire de vente

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
- Méthodes démonstrative et participative
- Echanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Supports pédagogiques papier et/ou numériques sur plateforme dédiée

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Évaluations formatives tout au long de la formation / exercices de validation des compétences
- Évaluation sommative à la fin de chaque thématique / quizz et mises en situation
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Certificat de réalisation en 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 2 personnes
- Dates : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Inter à Aix-les-Bains : 110 € de l'heure/personne, soit 3 850 € (TVA non applicable) pour les 35H
- Pour le tarif en intra, merci de nous contacter
- Prise en charge OPCO possible

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

CONTACT

- Valérie Fenot
- 06 63 00 68 59
- vfconseiletformation@gmail.com
- vfconseiletformation.com