

Formation Marketing

Marketing pour non spécialistes

MKT.02

PUBLIC CONCERNÉ

- **Collaborateurs de l'entreprise souhaitant comprendre les fondamentaux du marketing et s'initier aux techniques de base**
- **Commerciaux, revendeurs, distributeurs ou toute personne souhaitant évoluer vers le marketing**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Apports théoriques et pratiques**
- **Réflexions de groupe guidées par l'animateur**
- **Tests et autodiagnostic**
- **Études de cas**

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1190€
Durée conseillée : 3 jours
Participants : 10

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1020€
Durée : 2 jours
Dates des sessions :
23/09/2010 - 24/09/2010
04/11/2010 - 05/11/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Comprendre les concepts fondamentaux du marketing**
- **Situer la fonction marketing dans l'entreprise**
- **S'initier aux techniques de base**
- **Appréhender les évolutions du métier**

PRÉ-REQUIS

- **Aucun pré-requis nécessaire**

PROGRAMME

- **Situer le marketing dans l'entreprise**

Les différents niveaux de marketing : stratégique, opérationnel...

Les différents type de clients : privés, public, BtoB (entreprises), BtoC (particuliers)

Comprendre la démarche marketing et intégrer la trilogie besoin, marché, produit

Les implications et relations avec les autres services : commercial, logistique...

Processus connexes : ADV, Logistique, Satisfaction Clientèle

Traiter les objections avec méthode

Comprendre l'importance des systèmes d'informations et des BDD (bases de données)

Assurer le relais interne avec les autres services et la DG

- **Maîtriser les connaissances fondamentales**

Comprendre le comportement de ses consommateurs / clients

Les différentes études : documentaires, qualitatives, quantitatives ...

L'importance du positionnement et de la segmentation

La veille concurrentielle

L'apport du benchmarking

Construire sa stratégie marketing avec les 4P (marketing-mix)

Développer son marketing relationnel (CRM)

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

Construire son plan marketing et son plan d'actions commerciales

- **Anticiper les évolutions du marketing**

Les marketing connexes : services, industriel ...

Les nouveaux concepts : marketing amont, category management, trade marketing ...

Les possibilités offertes par les TIC (technologies de l'information et de la communication) : one to one, e-marketing, nouveaux médias et nouvelles relations ...

Développer une vision globale

Le marketing-mix élargi : promotions, force de vente, marketing direct ...

Mieux connaître ses clients et rester en contact permanent