Bâtir sa stratégie commerciale

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Bâtir sa stratégie commerciale et son plan marketing

Public Visé

Conjointes, fils d'artisans ou toute personne connaissant le milieu de l'entreprise artisanale du bâtiment et titulaire du GEAB.
Ce module s'inscrit dans le cursus du D.U. GAJCEB

Pré Requis

Savoir communiquer en français

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Comprendre et intégrer la démarche Marketing.
S'approprier les méthodes permettant de construire son plan Marketing.
Mettre le client au centre des préoccupations de l'entreprise.
Développer une stratégie de politique de prix.

Méthodes pédagogiques

- Présenter les outils et méthodes de la démarche Marketing
- Examiner des cas concrets applicables aux entreprises artisanales du bâtiment
- Remise d'un document de cours aide-mémoire & Boîte à outils.
- Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation.

Parcours pédagogique

- La démarche Marketing : un état d'esprit
    - Le marketing, un besoin incontournable pour l'entreprise.
    - Le marketing, une démarche centrée sur les résultats.
- La démarche Marketing : un ensemble de techniques & d'outils d'analyse
    - Le diagnostic Marketing : fonder ses décisions sur des faits.
    - L'étude de marché : Analyse du besoin, analyse du produit (qualitatif et quantitatif).
        - Analyser l'offre, le marché.
        - Analyser comportements et motivations du consommateur.
        - Les outils.
        - La segmentation de l'offre.
        - Choisir le positionnement = Choisir les marchés et la stratégie produits.
- Choisir les marchés et définir la stratégie
    - Valider le positionnement sur le marché et les choix stratégiques.
    - Composer le Mix Marketing : les 4 « P ».
        - Définir la politique Produit et produits associés, la politique de Prix. la politique Promotion, la politique de communication.
    - Les règles à respecter et Planification.
    - Le plan d'action commercial.
    - Tableau de bord et suivi.

Exercices pratiques et études des variables marketing des politiques commerciales des entreprises des participants.

Qualification Intervenant·e·s

Consultant en Commerce – Directeur des ventes.

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

Durée

14.00 Heures **2** Jours

Effectif

10

Tarifs

Inter (Par personne) : **670.00 € HT**

Contactez-nous !

Sabine ACCO
Présidente SAS
Tél. : 0468250084
Mail : sabine@accoformation.com