

FORMATION

Déploiement d'une stratégie marketing et de communication

PUBLIC

Commercial,
Chargé de marketing
Chargé de clientèle,
Chargé d'affaires

PRÉREQUIS

Une expérience commerciale est préférable

DURÉE

4 jours

TARIFS

2 784 € TTC

LIEU

ESC Amiens

FORMATION EN INTRA

Nous contacter

DATE

Nous contacter

Cette Formation permet d'avoir une attestation de formation.

→ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

/// Adapter les supports et techniques de communication pour maximiser l'impact (publicité, réseaux sociaux, événements) et suivre leur exécution

/// Optimiser la gestion de la relation client en utilisant des outils CRM pour personnaliser les offres, automatiser les relances et suivre les performances commerciales

/// Développer des techniques de vente adaptées pour maximiser la satisfaction client, gérer les objections et conclure efficacement les ventes

/// Suivre et analyser les performances des campagnes marketing (KPI : ROI, taux de conversion) pour évaluer leur efficacité et identifier des axes d'amélioration

/// Optimiser les actions futures à l'aide d'outils d'analyse (Google Analytics, CRM) pour ajuster les stratégies en fonction des résultats

CONTACT

Hélène Gaudefroy

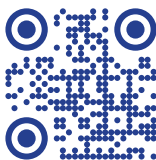
executive@esc-amiens.com

03 22 82 23 13



Accessibilité aux personnes handicapées

www.esc-amiens.com



→ MODALITÉS D'ÉVALUATION

/// Étude de Cas

/// Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite ou orale

→ MÉTHODES MOBILISÉES

/// Alternances de théories et de pratiques sur des cas concrets

/// Mise en situation



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :

- ACTIONS DE FORMATION
- ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPERIENCE
- ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Une école du réseau



Programme

Programme pouvant être susceptible d'évoluer en fonction de la disponibilité des intervenants

→ Techniques de communication et mise en œuvre opérationnelle

- /// Stratégies de communication
- /// Supports et médias
- /// Techniques publicitaires
- /// Promotion des ventes
- /// Communication digitale

→ Techniques de vente et gestion de la relation client (CRM)

- /// Identification des besoins clients
- /// Argumentaire de vente
- /// Closing et négociation
- /// Outils CRM
- /// Stratégies de fidélisation
- /// Suivi et analyse des ventes

→ Évaluation et analyse des performances marketing et communication

- /// Indicateurs de performance (KPI)
- /// Analyse des campagnes
- /// Outils d'analyse numérique
- /// Tests A/B
- /// Reporting
- /// Optimisation des actions marketing