

Marketing et communication : les leviers de votre entreprise

PUBLIC

Commercial
Chargé de marketing
Chargé d'affaires

PRÉREQUIS

Une expérience commerciale est préférable

DURÉE

8 jours

TARIFS

5 568 € TTC
Formation éligible au CPF

LIEU

ESC Amiens

FORMATION EN INTRA

Nous contacter

DATE

Nous contacter

Cette Formation permet la validation du bloc de compétences BC09 « Mettre en œuvre la stratégie marketing et de communication » de la fiche RNCP 39422 DIPLOVIS – Diplôme en gestion et marketing

Fiche publiée le 22/07/2024. Certificat délivré par l'ESC Amiens.

→ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- /// Réaliser un diagnostic stratégique du marché en utilisant des outils d'analyse (PESTEL, SWOT) pour identifier les opportunités et les menaces
- /// Analyser la segmentation et les besoins des clients pour définir des groupes cibles et évaluer leur potentiel
- /// Construire une stratégie marketing cohérente en définissant un positionnement différenciant et une segmentation efficace
- /// Développer un mix marketing adapté (produits, prix, distribution) en tenant compte des attentes des segments cibles et des objectifs commerciaux
- /// Concevoir une campagne de communication multicanale (traditionnelle et digitale) alignée avec les objectifs marketing et les cibles définies
- /// 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

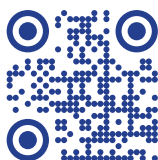
executive@esc-amiens.com

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



processus certifié

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

→ Analyse de l'offre et de l'environnement commercial

- /// Caractéristiques de l'environnement concurrentiel
- /// Analyse PESTEL
- /// Segmentation du marché
- /// Position concurrentielle
- /// Veille commerciale
- /// Études de marché

→ Stratégie marketing – segmentation, positionnement et mix marketing

- /// Segmentation et ciblage
- /// Positionnement stratégique
- /// Plan produit
- /// Stratégies de prix
- /// Plan distribution
- /// Gestion des marques

→ 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