

Étude de la stratégie marketing et commerciale

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Une expérience commerciale
est préférable

DURÉE

3 jours

TARIFS

2 088 € TTC

LIEU

ESC Amiens

FORMATION EN INTRA

Nous contacter

DATE

Nous contacter

Cette Formation permet d'avoir une attestation de formation.

→ 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

→ 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

CONTACT

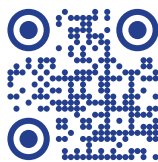
Hélène Gaudefroy

executive@esc-amiens.com

03 22 82 23 13



www.esc-amiens.com



processus certifié

■ RÉPUBLIQUE 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