

FICHE TECHNIQUE DE FORMATION

Techniques Marketing pour Renforcer l'Action Commerciale

Objectifs de la Formation:

Comprendre les techniques marketing pour améliorer l'efficacité des actions commerciales.

Développer des compétences pour intégrer le marketing et la vente.

Apprendre à utiliser des outils marketing pour soutenir les objectifs commerciaux.

Public Cible:

Responsables marketing, directeurs commerciaux, chefs de produit, commerciaux.

Prérequis:

Connaissances de base en marketing ou en vente.

Programme de la Formation:

1. Introduction aux Techniques Marketing et Commerciales

Concepts de Base : Comprendre l'interaction entre le marketing et les ventes.

Objectifs de l'Action Commerciale : Définir les objectifs marketing pour soutenir les ventes.

2. Stratégies de Marketing Mix

Produit : Techniques pour adapter les produits aux besoins des clients.

Prix : Stratégies de pricing pour attirer et fidéliser les clients.

Place (Distribution) : Optimisation des canaux de distribution pour améliorer l'accessibilité des produits.

Promotion : Techniques de promotion pour renforcer la visibilité et stimuler les ventes.

3. Segmentation et Ciblage Commercial

Segmentation de Marché : Techniques pour segmenter le marché en groupes homogènes.

Ciblage Efficace : Stratégies pour cibler les segments avec le plus fort potentiel commercial.

4. Techniques de Communication Commerciale

Campagnes Marketing : Développement de campagnes marketing pour soutenir les ventes.

Marketing Direct : Utilisation du marketing direct pour générer des leads et des ventes.

5. Outils Marketing pour les Ventes

CRM et Automatisation : Introduction aux outils CRM et d'automatisation pour améliorer l'efficacité commerciale.

Analyse de Données : Utilisation de l'analyse de données pour optimiser les stratégies commerciales.

6. Techniques de Génération de Leads

Lead Generation : Stratégies pour attirer et convertir des prospects en clients.

Qualification des Leads : Techniques pour qualifier et prioriser les leads commerciaux.

7. Applications Pratiques

Ateliers de Stratégie Marketing : Exercices pratiques pour développer des stratégies marketing.

Simulations de Campagnes Commerciales : Jeux de rôle pour pratiquer la mise en œuvre des campagnes commerciales.

8. Outils et Techniques de Suivi

Indicateurs de Performance : Définition et suivi des KPIs pour mesurer l'efficacité des actions marketing et commerciales.

Techniques de Reporting : Création de rapports pour analyser les résultats des campagnes.

9. Évaluation Finale