

# Le Marketing pour booster ses ventes : module 1

Marketing - Développement commercial - Commerçant - Immobilier -  
2022

## En résumé

### Mettez vos clients au centre de votre stratégie commerciale !

Par le biais de la classe virtuelle, ces formations mixtes vous permettent de travailler en micro-learning (formation de courte durée) et d'assimiler plus rapidement les notions de base du Marketing.

Les classes en présentiel sont alors dédiées à la mise en situation et au travail de groupe. Les formations ci-dessous vous permettront d'aborder divers aspects du marketing et de mettre en place une stratégie marketing efficace pour votre entreprise.

Vous maîtriserez alors les conditions clés de réussite pour mettre vos clients au centre de l'entreprise, pour gagner en compétitivité face à la concurrence et pour anticiper les mutations environnementales.

### Objectifs :

- Découvrir et s'approprier les outils de la démarche marketing.
- Concevoir une stratégie marketing.
- Mettre des actions de communication pour répondre à ses objectifs.
- Analyser ses actions et engager une amélioration continue.

### Prérequis :

- Avoir une connaissance de son entreprise dans son ensemble, plus particulièrement sur ses produits et/ou services, ainsi que sur leurs canaux de distribution.
- Avoir une vision du marché dans lequel se trouve votre activité.

### Participants :

- Tout(e) professionnel(le) ayant à déployer une démarche marketing dans ses fonctions.

### Effectifs :

- L'effectif maximum est de 12 personnes.

### Intervenants :

- Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce, de la vente et du marketing.
- Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Définir le marketing

- Qu'est-ce que la démarche marketing ?
- Définition, notion de valeur perçue client, stratégie d'influence, éthique.
- Missions et étapes clés : analyse, recommandation, mise en œuvre.

### 2. L'analyse Marketing

#### Analyser l'environnement externe et concurrentiel :

- l'analyse des marchés et de l'environnement,
- identifier sa concurrence,
- analyser le comportement du consommateur (notion de besoin, critères socio-culturels, process de décision...).

#### Analyser son entreprise :

- les forces et faiblesses de l'entreprise : SWOT,
- le retex : le retour d'expérience,

**750 €**

Net de taxe par personne

M2 MARKBOOST 16-C21



2 jours et 3 heures de  
classe virtuelle, soit 17  
heures



Classe virtuelle

### Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



### 3. Clarification et structure

Découvrir le pourquoi de l'entreprise : le cercle d'or de Simon SINECK

#### Définir son identité professionnelle :

- ce que vous voulez apporter à vos clients,
- la détermination de la cible,
- mon positionnement,
- les axes de différenciation.

Créer ses nouvelles offres.

Déterminer ses tarifs.

### 4. Mettre en œuvre ses actions de communication

Déterminer les canaux de communication : digitaux et traditionnels.

Savoir créer un plan de communication multicanal.

Définir la méthode pour créer un contenu de communication impactant : définition et rédaction (copywriting).

### 5. Mesurer et faire évoluer ses actions

#### Evaluation de l'action : savoir définir des indicateurs :

- analyser le retour sur investissement.
- mesurer l'action pour une amélioration continue et des actions correctives.

## Méthodes, moyens et suivi

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Formation mixte proposant 2 journées en présentiel sur principe de classe inversée, apports théoriques classiques, et mises en situation et 2 classes virtuelles de 1h30 : apports théoriques et interactivité. 2h de travail en autonomie sur le principe de la classe inversée sur les notions de base du marketing.

#### La formation est constituée de cinq parties :

Pour la classe virtuelle, les points techniques seront validés en amont de la première séance. Un courriel d'invitation à la classe virtuelle reprendra les codes d'accès à la plateforme de classe virtuelle ainsi que les conditions nécessaires pour une formation en distanciel (casque audio, camera, salle isolée, téléphone, ...).

Pour le travail en autonomie, le stagiaire aura accès à des documents qu'il consultera et un questionnaire qu'il complètera avant le démarrage de la formation.

#### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

#### Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

#### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

