



Pôle d'expertise Marketing - Vente 2012

MVE.02 – Conduire le Marketing innovant -Approcher le e-marketing et le e-commerce

Public

Chef d'entreprise, dirigeant, responsable commercial ou marketing, créateur d'entreprise, salarié de service commercial impliqué dans une démarche marketing innovante

Pré-requis

Aucun

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur :

- Présentation interactive.
- Dialogue sur les cas concrets des participants.
- Cas Marketing.
- Analyse de situations concrètes.

Modalités d'évaluation

- QCM fin de formation pour évaluation des acquis durant la formation.

Organisation

Durée : 2 jours

Lieux et dates :

Site de Bourg en Bresse
31/01 et 02/02 /2012

Site d'Oyonnax
Nous consulter

Site de Lyon
Nous consulter

Horaires : 09h00 – 12h00
13h30 – 17h30

Tarif : 650 € HT / personne
TVA 19.6 %

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre Les nouveaux comportements d'achat et leurs conséquences sur l'entreprise.
- Appréhender la nouvelle organisation Marketing à mettre en place.
- Maîtriser les nouvelles techniques Marketing et leurs enjeux.
- Connaître les conséquences sur le plan d'actions commerciales et les pièges à éviter.

Programme

- 1. Les nouveaux comportements d'achat et leurs conséquences.**
 - Les nouveaux comportements d'achat.
 - Pousser et tirer le besoin client.
 - Conséquences organisationnelles dans l'entreprise.
 - Une approche Marketing à reconsidérer.
- 2. Appréhender la nouvelle organisation Marketing à mettre en place.**
 - Reconsidérer le lien entre Vente et Marketing : la gestion de la relation clients.
 - Notion de concurrence parfaite liée aux nouveaux canaux de communication.
 - Internet, opportunités et risques.
 - Les nouveaux coûts Marketing.
- 3. Maîtriser les nouvelles techniques Marketing et leurs enjeux.**
 - Communiquer selon la méthode du storytelling.
 - Internet : site, blog, annuaires, référencement,... mode d'emploi.
 - Qu'est-ce que le social Marketing et par qui est-il exploitable ?
 - Le multicanal : vente et communication sur divers modes. Quels enjeux ?
- 4. Conséquences sur le plan d'actions commerciales et pièges à éviter.**
 - Organisation du flux d'information entrant et sortant.
 - La notion de démarrage sans faille liée à l'accroissement de la visibilité.
 - Comprendre la visibilité internationale et l'obligation du positionnement.
 - Plus communiquer pour mieux communiquer : Méthode et limites.
 - L'alimentation du flux d'information.



Chantal CHAPUIS ou Nathalie GROSBON

Tél. 04.74.45.51.51
Fax 04.74.45.51.44
TERTIA FORMATION
90 rue Henri de Boissieu
01000 BOURG-EN-BRESSE

Catherine DUPERTUIS

Tél 04.74.77.64.95
Fax 04.74.77.43.79
TERTIA FORMATION
Maison des Entreprises
180 rue Pierre et Marie Curie
BELLIGNAT – 01100 OYONNAX