

MKG-01

MARKETING OPERATIONNEL : MAITRISER LES TECHNIQUES DU PLAN MARKETING

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre la logique du marketing opérationnel
- Maîtriser l'ensemble des techniques
- Faire le lien avec le Marketing Stratégique
- Intégrer le Marketing opérationnel dans son plan Marketing opérationnel dans son plan marketing et actions commerciales.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Situer le Marketing opérationnel dans l'entreprise.**
 - ✓ La différence avec le marketing stratégique
 - ✓ La nécessité de transformer les stratégies en tactiques commerciales
 - ✓ Assurer le lien avec la fonction commerciale et les forces de vente
 - ✓ Comprendre les besoins de la clientèle
 - ✓ Faire appel, ou pas à des prestataires ou des spécialistes.
- **Les principes et concepts de base du Marketing opérationnel**
 - ✓ Le triptyque cible / segmentation / positionnement
 - ✓ Les couples produits / marché
 - ✓ L'avantage concurrentiel
 - ✓ Redéfinir son Marketing - mix
 - ✓ Avoir une vision orientée « clients » (CRM)
 - ✓ Mettre en place son plan d'action
 - ✓ Définir des objectifs réaliser et modéliser le retour sur investissement
 - ✓ Définir des outils de contrôle (tableaux de bord, reporting, indicateurs...)
- **Outils et techniques**
 - ✓ Apport du Marketing direct : fiction, BOD, techniques des conquêtes et de fidélisation, médias - actions.
 - ✓ Considérer les techniques de promotion des ventes
 - ✓ Le sponsoring, les relations pisse et les autres techniques hors médias

- ✓ **Intégrer Internet dans son Marketing opérationnel**
- ✓ **Interactions avec la force de vente : Stimulations et inventives, supports et aide à la vente**
- ✓ **Les apports de la gestion de la relation clients (CRM) = Calculer et manager la valeur des clients**
- ✓ **Merchandising, PLV et théâtralisation du point de vente**
- ✓ **Les foires et salons**

PUBLIC CIBLE

- **Responsables Marketing**
- **Commerciaux**
- **Chefs de produits et de projet**

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste