

MKG-02

MARKETING POUR NON SPECIALISTES : APPREHENDER LE METIER DU MARKETING

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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

- Comprendre les concepts fondamentaux du Marketing
- Situer la fonction Marketing dans l'entreprise

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Situer le Marketing opérationnel dans l'entreprise.**
 - ✓ La différence avec le marketing stratégique opérationnel...
 - ✓ Les différents types de clients : Privés, public B to C (particuliers)
 - ✓ Comprendre la démarche Marketing et intégrer la trilogie besoin, marché, produit.
 - ✓ Les implications et relations avec les autres services= Commercial, logistique ...
 - ✓ Processus connexes = ADV, logistique, Satisfaction clientèle
 - ✓ Traiter les objections avec méthode
 - ✓ Comprendre l'importance des systèmes d'information et des BDD (bases de données)
 - ✓ Assurer le relais interne avec les autres services et la Direction Générale
- **Maîtriser les connaissances fondamentales**
 - ✓ Comprendre le comportement de ses consommateurs / clients.
 - ✓ Les différentes études = documentaires, qualitatives, quantitatives...
 - ✓ L'importance du positionnement et de la segmentation
 - ✓ La veille concurrentielle
 - ✓ L'apport du Bench Marketing avec les 4P (Marketing-mix)
 - ✓ Développer son plan Marketing et son plan d'actions commerciales.
- **Anticiper les évolutions du Marketing**
 - ✓ Les Marketing connexes = services, industriel...
 - ✓ Les nouveaux concepts = Marketing amont, catégorie, management, Trade Marketing...

- ✓ Les possibilités offertes par les TIC (Technologies de l'information et de la communication) = One to One E-Marketing, nouveau média et nouvelles relations
- ✓ Développer une vision globale
- ✓ Le marketing - mix élargi : promotions, force de vente, marketing direct...
- ✓ Mieux connaître ses clients et rester en contact permanent.

PUBLIC CONCERNE :

- Commerciaux Grand comptes
- Commerciaux seniors.
- Collaborateur de l'entreprise souhaitant comprendre les fondamentaux du Marketing et s'initier aux techniques de base.
- Commerciaux, revendeurs, distributeurs ou toute personne souhaitant évoluer vers le Marketing

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste