

TTB-02

MARKETING ET VENTE : COMPRENDRE LE MARCHE DU TRAVAIL DU BOIS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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

- Approfondir le marché du travail dans l'industrie du bois, en mettant l'accent sur les aspects liés au marketing et à la vente
- Analyser le marché, identifier les tendances, comprendre les besoins des clients et développer des stratégies efficaces de marketing et de vente.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Introduction au marché du travail du bois**
 - ✓ Aperçu de l'industrie du bois : tendances, acteurs clés, défis et opportunités.
 - ✓ Évolution du marché du travail dans le secteur du bois : innovations technologiques, changements réglementaires, etc.
- **Analyse du marché**
 - ✓ Méthodes d'analyse de marché : études de marché, segmentation, positionnement.
 - ✓ Identification des segments de marché dans l'industrie du bois : résidentiel, commercial, industriel, etc.
 - ✓ Analyse de la concurrence : forces, faiblesses, opportunités, menaces (SWOT).
- **Compréhension des besoins des clients**
 - ✓ Écoute active des clients : comprendre leurs besoins, préoccupations et motivations.
 - ✓ Développement de personas : création de profils types de clients pour mieux cibler les stratégies de marketing et de vente.
- **Stratégies de marketing dans le secteur du bois**
 - ✓ Marketing mix : produit, prix, distribution, promotion.
 - ✓ Marketing numérique : utilisation des médias sociaux, du marketing par e-mail, du référencement, etc.
 - ✓ Marketing relationnel : fidélisation de la clientèle, programmes de récompenses, service clientèle.

- **Techniques de vente efficaces**

- ✓ Processus de vente : prospection, qualification, présentation, traitement des objections, conclusion.
- ✓ Techniques de négociation spécifiques à l'industrie du bois.
- ✓ Suivi après-vente : assurer la satisfaction du client, encourager les recommandations.

PUBLIC CIBLE :

- Professionnels du secteur du bois intéressés par le marketing et la vente.
- Gestionnaires et responsables de ventes travaillant dans des entreprises du secteur du bois

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience