

# S'approprier les techniques du marketing et du PAC

## Parcours de formation

### PUBLIC

Cette formation est à destination de toute personne qui a besoin de s'approprier, ou de perfectionner, les outils du marketing et du Plan d'Action Commerciale.

### PRÉ-REQUIS

Aucun.

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Mettre en place le marketing et des actions commerciales efficaces.
- Se démarquer vis-à-vis de l'environnement concurrentiel.
- Se rapprocher des clients.
- Construire une offre marketing cohérente (marketing mix).

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Elles proposent une alternance entre exercices et apports théoriques. Le travail en sous-groupe est privilégié. La formation permet de créer des synergies entre les participants.

### ÉVALUATION DE LA FORMATION

Nous proposons un QCM en amont de la formation afin d'évaluer les connaissances et un QCM en aval afin de valider les acquis en fin de formation. Délivrance d'une attestation à l'issue de la formation.

### INTERVENANTE\*

Formatrice experte en marketing stratégique et opérationnel.

### Lacompéhensiondumarketingauservedudéveloppement de vos parts de marché

- Qu'est-ce que le marketing ?
- Le marketing dans la politique générale de l'entreprise.
- Valoriser les facteurs de différenciation de l'entreprise et se démarquer des autres.
- Se rapprocher des clients.

### De la stratégie marketing au plan d'action

- Segmentation marketing.
- Positionnement marketing.
- Marketing mix : politique de produit, de prix, de distribution et de communication.

### Des études de marché pour définir un plan d'action commerciale efficace

- Qu'est-ce qu'une étude de marché ?
- Quelles informations recueillir ?

### Le Plan d'Action Commerciale (PAC)

- Optimiser les variables du marketing mix.
- Créer des argumentaires commerciaux ciblés.
- Planifier les actions commerciales à conduire.
- Bâtir les outils de pilotage pour suivre les actions commerciales.

### Fidélisation clientèle par les outils de la communication

- Évaluation de la qualité.
- Témoignages.
- Prescriptions par les clients « stars ».

## À noter !

**Durée : 14 heures soit 2 jrs**

**Tarif\* : 380 € HT / jr soit 760 € HT**

**Dates : 04 et 05 avril 2019 (Avignon)**

**Formation disponible  
intra-entreprise**

**Plus de renseignements :  
04 90 31 51 90**

*\*Tarif inter comprenant les pauses + repas du midi*



\*Élodie

Centre d'affaires les Naiades – Bât 2 – 10 Avenue de la Poulasse – 84000  
AVIGNON Tel : 04 90 31 51 90 - Fax : 04 90 31 44 33  
i4 FC au capital de 100 000 Euros - RCS AVIGNON - SIRET : 42503874200036  
NAF : 7490B – N° TVA Intracommunautaire FR 224 250 387 42  
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 93840215984 auprès du préfet  
de région PACA. Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état