

Formation Marketing : Approfondissement

Durée :	2 jours
Public :	Responsable Marketing
Pré-requis :	Avoir les notions fondamentales de marketing
Objectifs :	Découvrir les notions avancées du Marketing - Comprendre le positionnement - Piloter ses actions
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	MAR100190-F
Note de satisfaction des participants:	4,75 / 5

Introduction

Rappels des notions fondamentales

Comprendre le client

Motivations d'achats
Peurs du clients

Atelier : recenser les motivations et les peurs d'un prospect avant l'achat d'une voiture

Positionnement

Comprendre le positionnement
Exemples typiques

Message

Composants du message
La création de valeur
Construire son argumentaire : méthode CAP SONCAS

Atelier : appliquer la méthode CAP SONCAS pour créer un argumentaire de vente de sites Web (ou un autre produit B2C)

Identification des cibles et supports promotionnels prioritaires

Quels sont mes meilleurs clients ?
Ou et comment puis-je les prospector ?

Atelier : définir 2 cibles prioritaires pour son activité et les actions promotionnelles possibles

Passer de l'argumentaire au publicitaire

Quelle message retenir pour mes publicités ?
Exemples typiques de messages publicitaires

Atelier : analyser des messages, discuter, critique

Stratégie Marketing

Les enjeux de la stratégie Marketing
Méthode SCP

Atelier : mettre en oeuvre SCP pour son activité

Outils d'analyse

Analyse des ventes
Analyses des retours
Enquetes clients
Démonstration avec LimeSurvey Introduction aux outils d'analyses E-Marketing

Pilotage d'actions Marketing

Planification
Estimation de budget
Recherche de prestataire
Création d'équipes internes
Suivi des actions
Analyse

Conclusion