



OBJECTIFS ET PROGRAMME

Présentation de la formation

- ↳ Identifier les attentes de chaque participant
- ↳ Recadrer les attentes par rapport aux objectifs de formation

Concepts et définitions

- ↳ Plan marketing
- ↳ Marketing opérationnel
- ↳ Marketing one-to-one
- ↳ Plan de communication
- ↳ Plan d'actions commerciales
- ↳ Plan de ventes
- ↳ Tâches du marketing opérationnel

Les objectifs

- ↳ Objectifs de la vente.
- ↳ Objectifs du marketing
- ↳ Points de convergence

L'approche clients pour le marketing et la vente

- ↳ Segmenter
- ↳ Positionner
- ↳ Évaluer
- ↳ Développer
- ↳ Mesurer

Les flux d'informations

- ↳ Flux entrants/sortants

Les outils du marketing opérationnel et de la vente

- ↳ Les bases de données : CRM/GRC
- ↳ Outils et moyens de vente : argumentaires, fiches produits, notes d'application, analyse concurrent, communications
- ↳ Le pilotage de l'activité : analyse des ventes et prévisions de ventes
- ↳ Tableau de bord marketing

Les synergies importantes entre le marketing et la vente

- ↳ Supports/aides à la vente
- ↳ Remontées d'information
- ↳ Formation du marketing vers le commercial
- ↳ Dossier produit

Bilan de formation

- ↳ Bilan individuel de formation



Livret de formation remis à chaque participant

METHODES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

PENDANT LA FORMATION

Alternance d'apports théoriques, de brainstorming, d'étude de cas et d'exercices. La pédagogie du cabinet de formation Bylon s'appuie sur les connaissances les plus récentes en formation pour des adultes. Une carte synthèse permet à chaque participant de faire le point sur les acquis de la formation

POST-FORMATION

Si vous en éprouvez le besoin, nous vous accompagnons dans le transfert des connaissances abordées en formation. N'hésitez pas à discuter avec le formateur et nos consultants pour connaître les modalités d'organisation

FORMATEUR

Laurent DAVID - Directeur Général Adj. ARTUS CONSULTING Group

Laurent DAVID est un homme de terrain à l'articulation du marketing et de la vente depuis plus de 20 ans. Aujourd'hui, il partage son expérience comme formateur-consultant avec un sens pédagogique orienté vers l'efficacité.

Ingénieur de formation, Laurent délivre des cours à HEC Paris. Pendant sa longue carrière professionnelle, il a occupé des postes de directeur général, directeur commercial et directeur marketing de plusieurs entités de différentes tailles.

Parmi ses références, on site Xerox, ITG et IWOKS

TARIFS

6 900 MDA HT pour les deux journées, incluant :

- Café d'accueil
- Pause café améliorée
- Déjeuner
- Pause café après-midi

DATES

18 et 19 juin 2009
Palace d'Anfa
Casablanca

CONTACT

Soufiane.berrada@bylonconseil.com
Mobile: +212 6 61 28 83 11
www.bylonconseil.com