



## **Connaître son marché et mettre en oeuvre sa stratégie commerciale**

<b>Participant</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Chef d'entreprise, responsable commercial, assistante commerciale ou de communication, attaché de direction</li></ul>
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaître les outils pour photographier son marché et en évaluer le potentiel</li><li>• Pouvoir définir sa démarche commerciale globale : clients et promotion</li></ul>
<b>Itinéraire Pédagogique</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le marketing</b><ul style="list-style-type: none"><li>- définition du marketing</li><li>- schéma de la démarche globale marketing</li><li>- différenciation entre la notion de marketing "stratégique" et marketing "opérationnel" (marketing-mix/plan de marchéage)</li></ul></li><li>• <b>Le marché et la stratégie</b><ul style="list-style-type: none"><li>- qu'est-ce que le marché ?</li><li>- comment peut-on se situer sur un marché ?</li><li>- comment évaluer les débouchés immédiats et latents ?</li><li>- comment définir les priorités en termes de cibles ?</li><li>- comment mettre en place un plan d'action global sur le marché ?</li></ul></li><li>• <b>Les études commerciales</b><ul style="list-style-type: none"><li>- les différentes études commerciales</li><li>- les notions qualitatives et quantitatives</li><li>- l'approche particulière des études de marché</li><li>- les études ad'hoc</li></ul></li><li>• <b>Le marketing-mix (plan de marchéage)</b><ul style="list-style-type: none"><li>- quelles sont les variables du plan de marchéage ?</li><li>- en quoi le plan de marchéage permet-il de se différencier de ses concurrents ?</li><li>- comment construire un plan de marchéage efficace ? (notion de couple produit/marché)</li></ul></li><li>• <b>Le profil psychologique de l'acheteur</b><ul style="list-style-type: none"><li>- besoins, motivations, freins et attitude</li><li>- le SONCAS</li></ul></li></ul>
<b>Durée du stage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2 jours - 14 heures -</b></li><li>• <b>possibilité 1/2 journée supplémentaire en individuel</b></li></ul>
<b>Tarif et inscription</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>580 €uros</b> (net de TVA) pour les les 2 jours (collectif)</li><li>• <b>480 €uros</b> (net de TVA) pour la 1/2 journée en individuel + <b>frais déplacement du formateur</b></li></ul> <p>Pour toute information, vous pouvez nous contacter au 04.50.33.72.76 ou <a href="mailto:krossetto@haute-savoie.cci.fr">krossetto@haute-savoie.cci.fr</a></p>