


PROGRAMME "FORCE"

Formation "Optimisation des Ressources et des Compétences en Entreprise"

MONTER EN COMPÉTENCES DANS LE DOMAINE
COMMERCIAL ET MARKETING EN ENTREPRISE

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Fortissimo Formation

3 av. du Commandant l'Herminier
44 600 Saint-Nazaire
02.40.66.67.68
contact@fortissimo-formation.fr



MONTER EN COMPÉTENCES DANS LE DOMAINE COMMERCIAL ET MARKETING EN ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Se perfectionner sur la planification
- Élaborer le plan marketing et commercial
- Déployer le plan d'action commerciale
- Gérer la satisfaction client

DURÉE & PRÉREQUIS

- Bloc complet : 77 heures (dont 14 heures de gestion de projet)
- Travailler dans le service marketing de l'entreprise ou avoir des missions marketing.
- Avoir une expérience en entreprise et/ou dans le domaine marketing

MODALITÉ

Les sessions sont construites sur mesure et prennent en compte les besoins opérationnels des futurs formés et de leur service en entreprise.

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Plus d'informations via la fiche ROME M1705
- Marketing et la fiche D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

LES "+" DE LA FORMATION

Outils de pilotage, process, "outils et astuces", modèles de documents ...

PUBLICS VISÉS

- Salariés d'une entreprise
- Les collaborateurs occupant ou souhaitant occuper des fonctions commerciales ou marketing dans une entreprise
- Professionnels indépendants

POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Non.

Toute la formation est sur mesure. Vous pouvez choisir les modules qui vous intéressent.

MODE ET MOYEN DE FORMATION

- En présentiel, en centre ou en entreprise
- Distanciel : Google Meet

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Location de salle adaptée.

Si vous êtes en situation d'handicap contactez-nous pour un accompagnement personnalisé.

TAUX D'OBTENTION DE LA DERNIÈRE SESSION

Formation en cours

ÉVALUATION

Mise en situation, étude de cas, QCM ...





MONTER EN COMPÉTENCES DANS LE DOMAINE COMMERCIAL ET MARKETING EN ENTREPRISE

COMPÉTENCE 1 - Construire la stratégie marketing de l'entreprise, du produit, du service

- La définition du marketing, son utilité, ses objectifs
- Le choix et la pertinences de outils marketing et commerciaux
- L'étude de marché
- Le positionnement de son offre par rapport aux cibles
- La communication en direction des équipes dirigeantes et des collaborateurs
- La mesure des actions misent en oeuvre
- L'impact des réseaux sociaux et leur pertinence en fonction de l'activité
- L'intérêt de la marque personnelle (personal branding) pour maîtriser sa communication

COMPÉTENCE 2 - Commercialiser un produit ou un service de l'entreprise

- La définition du plan de commercialisation
- La construction des outils commerciaux
- L'analyse des outils de pilotage commerciaux
- La mesure des actions misent en oeuvre
- La technique de vente, prospection, vente en face à face
- La vente simple et vente complexe
- La maîtrise et l'optimisation son temps
- La compréhension et la sociologie du client
- Les obligations légales, le contrat de vente



COMPÉTENCE 3 - Gérer la satisfaction client

- Les objectifs de la mise en place de la satisfaction client
- Les outils de mesure de la satisfaction client
- La gestion des litiges et insatisfactions
- La fidélisation des clients

COMPÉTENCE 4 - Animer un projet

- La constitution et le management d'une équipe projet (copil)
 - Qu'est-ce qu'une équipe ?
 - Attribution des rôles et des missions
- Le jalonnement et le suivi du projet et des écarts
- La conception d'un tableau de pilotage
- La préparation et la structure de la réunion
- Les 4 temps de la réunion
- L'ordre du jour
- Le compte-rendu
- La posture adéquat pour l'animation
- L'attribution des rôles pour chaque membres du projet
- Les outils de pilotage (GANT...)

COMPÉTENCE 5 - Gagner en efficacité dans le service et pour soi

- L'identification de ses forces, de ses valeurs et de ses moteurs
- Le développement de son estime de soi
- Mieux se comprendre dans sa relation aux autres
- L'amélioration de sa communication vis-à-vis des autres
- Le développement de son assurance et de sa légitimité
- La prise de recul dans les situations à forts enjeux
- La gestion du stress
- Conduire le changement

COMPÉTENCE 6 - Suivre et analyser ses résultats

- La construction de tableau de bord
- La mise en place d'un plan d'action d'analyse des écarts
- L'animation de la politique commerciale et marketing

