

Améliorer la synergie marketing et commerciale

OBJECTIFS

- "Vendre" les objectifs et plans marketing aux commerciaux
- Utiliser les résultats obtenus sur le terrain pour adapter les plans marketing
- Exploiter la complémentarité des deux fonctions pour atteindre les objectifs stratégiques globaux de l'entreprise

PROGRAMME

Identifier les relations entre chefs de produits et commerciaux

- Identifier les rôles et fonctions de chacun
- Analyser la perception des marketeurs par les commerciaux et inversement
- Comprendre les différences et les complémentarités : opportunités et limites
- Impliquer les commerciaux dans l'élaboration du plan marketing
 - > Exemples, échanges, jeux de rôles

Le marketing vers le commercial

- Décliner le plan d'action marketing en plan d'action commerciale
- Communiquer sur la démarche marketing pour convaincre les équipes commerciales
- Définir les priorités par marché et décliner le PAC par région et client-clé
- Construire des outils d'aide à la vente à partir des données marketing (le marché, l'offre, la concurrence, déclinaison de la stratégie marketing, données chiffrées pour les objectifs de vente ...)
 - > Ateliers pratiques

Le commercial vers le marketing

- Intégrer les remarques des commerciaux, qui connaissent le terrain (clients, partenaires, distributeurs ...), à la réflexion marketing
- Exploiter les informations commerciales pour actualiser les plans marketing et les actions de trade marketing : la réaction des clients, l'action de la concurrence, l'évolution des besoins (clients, partenaires et distributeurs)
- Exploiter les données quantitatives et qualitatives des territoires de vente : sondages, rapports d'activité, résultats de vente, tableaux de bord ...
 - > Ateliers pratiques

2 jours

prix par participant

1 490 €HT

code formation : MK11

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Ateliers pratiques, jeux de rôles
- Cas concrets
- Retours d'expériences

POUR QUI ?

- Chefs de produit
- Chefs de marchés
- Responsables marketing
- Responsables commerciaux

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.