

Maîtriser le marketing opérationnel

Cette formation vous permettra de savoir transformer efficacement la stratégie marketing de l'entreprise en actions de marketing opérationnel convaincantes.

OBJECTIFS

- Maîtriser les outils et méthodes utilisés pour construire et lancer une action de marketing opérationnel efficace
- Renforcer l'interaction marketing / vente
- Augmenter l'efficacité des actions marketing

PROGRAMME

Comprendre le processus de mise en œuvre du marketing opérationnel

- Incorporer la création du produit au cœur du marketing stratégique
 - > Définir la stratégie marketing
 - > Elaborer le plan marketing et la règle des 4P
 - > Mettre en œuvre le plan marketing
 - > Souligner la nécessité de transformer la stratégie en technique commerciale
- > Etude de cas
- Inclure la commercialisation du produit au cœur du marketing opérationnel
 - > Comprendre le marketing opérationnel et la règle des 5C
 - > Développer la synergie marketing / vente, point-clé de la commercialisation du produit
 - > Elaborer l'ensemble des outils d'aide à la vente nécessaires à l'équipe commerciale : argumentaire commercial, plaquette, catalogue, brochure ...
- > Cas pratique d'entreprise

Mettre en œuvre le plan marketing opérationnel

- > Déterminer la stratégie de communication commerciale la plus adaptée
- > La communication sur le lieu de vente : merchandising, PLV
- > L'e-communication : e-mailing, référencement, bandeaux internet, SMS, réseaux sociaux
- > La communication événementielle : relations presse, sponsoring, salons, street marketing
- > La publicité média : brief agence, plan média
- > La promotion des ventes et le marketing direct : échantillons, concours, bons de réduction, couponing
- > Mise en situation avec un cas pratique

 **2 jours**

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MK12

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation proposant des outils pour une approche concrète et individuelle
- Progression pédagogique dynamique, s'appuyant sur l'expérience du formateur et sur des mises en situation pratiques

POUR QUI ?

- Toute personne désireuse de connaître, décrypter et mettre en place les éléments clés pour développer son marketing opérationnel et booster ses ventes
- Acteurs impliqués dans un processus de création de produit : chefs de produits, chefs de projets, responsables marketing, managers commerciaux en charge du marketing opérationnel, chargés d'études, responsables réglementaires, responsables R&D

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.