Promouvoir efficacement son offre : vente et marketing

NOUVEAUTÉ SUR-MESURE INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

A l'issue de la formation, les participants maîtriseront les principes pour mettre en œuvre une stratégie pour promouvoir efficacement l'offre de l'entreprise. Ils seront en capacité de mettre en œuvre un plan d'actions dans les domaines de la vente et du marketing.

Programme

Analyser le marché (rappels)

Analyser les tendances du marché et de la clientèle à partir de données générales ou sectorielles
Définir les avantages concurrentiels de l'offre
Evaluer les forces, faiblesses, opportunités et menaces de la structure
Rédiger un plan marketing Préparer une démarche de labellisation ou de certification Organiser et assurer une démarche marketing Organiser la collecte des informations Sélectionner les canaux de diffusion de l'information marketing Communiquer dans le cadre du plan marketing

Définir et formaliser un plan global d'action pour promouvoir l'offre

Définir le rôle et les objectifs du marketing
Définir le rôle et les objectifs des forces de vente
Définir le rôle et les objectifs de la communication

Mettre en œuvre le plan d'action marketing

Maîtriser les fondamentaux du marketing opérationnel
Connaitre et appliquer le principe des 4P
Savoir réaliser une segmentation de la clientèle
Maîtriser les principes du comportement d'achat des potentiels clients Gérer et optimiser le flux commercial entrant : être à l'écoute des clients et des usagers

Cerner en marketing, l'apport du digital
Discerner les différents canaux du marketing digital
Optimiser l'usage des différents moteurs de recherche (SEO), Maîtriser les principes du SEM : fonctionnement de la publicité sur les moteurs de recherche (Google Ads, Bing Ads).
Définir ses priorités en SMM : cerner les différentes caractéristiques de chaque réseau social (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok, etc.) afin de sélectionner les plateformes adaptées à votre cible.
Savoir créer une campagne efficace via l'emailing
Création d'une proposition de valeur adaptée à l'environnement numérique
Définir au final une stratégie afin d'avoir un positionnement clair sur le marché digital.

Mettre en œuvre le plan d'action des forces de vente

Gérer et optimiser le flux commercial entrant : être à l'écoute des clients et des usagers
Animer la relation avec les clients, usagers, fournisseurs et partenaire
Gérer et dynamiser la force de vente (commercial sortant)
Structurer la prospection et planifier le suivi

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Responsables de vente, chef des ventes, responsables de services, directeurs, chefs de projets, responsables de PME.

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

750 € par stagiaire

Adresse

Quimper - CFTMI/CEL
145 Avenue de Keradennec,
CS 76029,

29330 Quimper

https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

Les conditions d'admission

Prérequis
Avoir une expérience du monde de l'entreprise ou des organisations.

Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Analyser le marché (rappels) Définir et formaliser un plan global d'action pour promouvoir l'offre Mettre en œuvre le plan d'action marketing Mettre en œuvre le plan d'action des forces de vente

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Dans le cadre de notre process qualité : évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation

Modalités pédagogiques
Méthode active : dans le prolongement des apports théoriques proposés par l'intervenant, les participants seront amenés, via des travaux de sous-groupes ou des réflexions sur des cas concrets, à réaliser une approche réflexive de leur pratique.

Les sessions

Quimper

- 05 - 06 novembre 2026 - La formation se déroule au Relecq-Kerhuon

Date et mise à jour des informations : 03/12/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

NATHALIE LE BRUN / Pierre-Yves LE GALL
formation.quimper@finistere.cci.fr
CFTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729
145 Avenue de Keradennec,CS 76029, - 29330 Quimper
Tél. : 02 98 98 29 78 - formation.quimper@finistere.cci.fr - https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

CCI FORMATION BRETAGNE