

## LES FONDAMENTAUX DU MARKETING POUR NON COMMERCIAUX ET NON MARKETEURS

<b>Réf</b> LFDMPNCENM - SST14	<b>Modalité</b> Présentiel/Distanciel	<b>Durée</b> 2.0 jour(s) - 14.0h	<b>Nb stagiaires</b> 8
----------------------------------	--	-------------------------------------	---------------------------



### OBJECTIFS

- Identifier les différentes phases du plan d'action Marketing
- Analyser son portefeuille clients pour proposer des plans d'actions opérationnels
- Fixer des objectifs et mettre en œuvre le PAC
- Organiser son activité commerciale



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Dirigeants, Managers et salariés.

#### Pré-requis

Aucun.



### CONTENU

#### Stratégie Marketing et plans d'actions commerciales (1ère journée) :

- L'existant : analyse des pratiques actuelles mises en place dans l'entreprise
- S'appropriier les bases du Marketing : Pestel, Porter
- Mix Marketing : explorer les 4P
- Cibles, positionnement et segmentation : kézako ?
- Proposer un plan d'action commercial

#### Organiser son activité commerciale (2ème journée) :

- Analyse interne de l'entreprise et de son environnement, SWOT
- S'appropriier les bases du Marketing
- Mix Marketing : explorer les 4P
- Cibles, positionnement et segmentation : kézako ?
- Proposer un plan d'action commercial



### PÉDAGOGIE

#### REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens  
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com  
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS  
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



- Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises.



## GESTION DES ACQUIS

### Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Après 25 années d'expérience et de savoir-faire dans les domaines du marketing, de la communication et de la direction commerciale en PME locales et grand groupe national, notre partenaire, a au fil des années multiplié son réseau médias, géré des situations de crise, travaillé sur les réseaux sociaux et géré la e-réputation des entreprises clientes.

Il propose des formations accessibles à tous liant pédagogie, concret et professionnalisme sur des sujets comme :

- « Comment communiquer pour recruter ? »
- « Quels Réseaux sociaux utiliser pour promouvoir ses produits et services ? Comment les utiliser ? »
- « Comment gérer l'image de son entreprise ? »



## ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.