



1MK02

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Acquérir une méthodologie d'analyse du marché, des clients et de l'offre existante • Comprendre la stratégie marketing afin de la décliner en stratégie commerciale • Définir votre propre Plan d'Actions Commerciales (PAC)

### Profil Stagiaire(s)

responsables marketing, responsables commerciaux, chefs de produits, chefs de marques, chefs de marchés

### Profil animateur(s)

cette formation Marketing est assurée par un spécialiste de la relation Marketing-Vente, expert en stratégie marketing et commerciale, expérimenté dans la formalisation de plan d'actions

### Concepteur des modules

Expert du sujet et du coaching à distance



## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demofr

## MODULES

### Test Amont

Ce parcours débute par un test de connaissances composé d'une série de 20 questions qui permettent de positionner et anticiper les besoins d'accompagnement de l'apprenant

### Coaching Préparatoire

Un coaching personnalisé de 30 min par téléphone ou visioconférence est organisé avec un coach expert en début de formation pour échanger avec l'apprenant sur ses attentes, orienter son apprentissage en fonction de ses besoins et de ses résultats au test, et définir ses propres objectifs personnels

### Vidéo : Harmoniser le Plan Marketing et le Plan d'Actions Commerciales (PAC)

90 min de formation digitale en séquences de 5min pour comprendre, acquérir et approfondir ses connaissances sur la thématique

### Coaching Intermédiaire

Un coaching téléphonique ou par visioconférence, personnalisé de 30 min environ est organisé avec le coach expert pendant le cursus vidéo. Ce coaching permet de faire le point sur les apprentissages en relation avec les objectifs définis lors du 1er coaching. C'est également l'occasion de préciser les terrains d'application des éléments travaillés, de définir les mises en application, en préparation du coaching de bilan.

### Test Aval

Le test aval, composé également de 20 questions, est l'occasion d'évaluer sa progression au terme des différentes étapes du parcours. Il permet d'évaluer ses points de progrès et d'avoir une vision claire des compétences acquises et des axes d'amélioration à travailler

### Coaching de Bilan

En fin de parcours, une nouvelle séance de coaching par téléphone ou visioconférence d'une heure a lieu pour faire un bilan personnalisé, analyser les résultats des tests, identifier les axes de progrès et se fixer des objectifs pour l'avenir.

## Méthode pédagogique

Un coaching personnalisé indispensable pour adapter la formation à son propre besoin.