



# LE MARKETING OPÉRATIONNEL - E-LEARNING

AAB015E

3h15 350,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Le marketing-mix ou mix marketing : de la stratégie à l'opérationnel • Découvrir la promotion des ventes • Définition, origine et démarche du marketing • Du marketing à la commercialisation

## Profil Stagiaire(s)

Collaborateur ou manager souhaitant se familiariser avec le sujet

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demoss.fr

## MODULES

### Le marketing-mix ou mix marketing : de la stratégie à l'opérationnel

Qualité du produit, prix adéquat, moyens de communication susceptibles de toucher efficacement la cible et mode de distribution ad hoc... Quatre moyens pour attirer le client, mieux connus dans l'univers du marketing-mix sous le nom de « 4 P ».

- **Marketing-mix : définition et découverte du « P » de Produit**  
Définition du marketing-mix et analyse des éléments constitutifs du P de « Produit » : le produit lui-même, la marque, le packaging, les services et avantages associés
- **Marketing-mix : « P » comme Prix**  
Marketing-mix : présentation des principales méthodes de fixation et d'ajustement du prix de vente
- **Marketing-mix : « P » comme Promotion et Place**  
Marketing-mix : présentation des principales stratégies de communication et de distribution qu'une entreprise peut mettre en place pour vendre et promouvoir son offre

### Découvrir la promotion des ventes

À l'heure actuelle, les offres promotionnelles se multiplient. Elles semblent être devenues une nécessité pour les entreprises. Qu'entend-on exactement par offres promotionnelles ? Quels bénéfices les entreprises en tirent-elles ? Dans quelles circonstances sont-elles efficaces ?

- **Comprendre l'intérêt et la place de la promotion des ventes dans l'entreprise**  
Définition, objectifs et place de la promotion des ventes dans l'entreprise.
- **Mettre en œuvre une offre promotionnelle**  
Quand et comment mettre en œuvre une offre promotionnelle ? Présentation des trois types de promotions et des moments les plus propices pour les lancer.

### Définition, origine et démarche du marketing

Maîtrisez les informations essentielles pour comprendre le marketing et ses enjeux. Découvrez les deux niveaux du marketing pour les utiliser à bon escient : le marketing stratégique et le marketing opérationnel.

- **Le marketing et son évolution**  
- qu'est ce que le marketing ?, - l'évolution du marketing.
- **La démarche marketing et ses métiers**  
- les niveaux du marketing, - les études marketing, - le marketing stratégique, - le marketing opérationnel, - les métiers du marketing.

### Du marketing à la commercialisation



# LE MARKETING OPÉRATIONNEL - E-LEARNING

AAB015E

3h15 350,00 €<sup>HT</sup>

Le marketing est aujourd'hui incontournable, mais comment sert-il l'entreprise ? Apprenez à distinguer les fonctions marketing et commerciale et découvrez ce qu'est un plan d'actions commerciales (PAC). Enfin, au sein de la fonction commerciale, analysez la structuration de la force de vente.

- **Le rôle et les missions de la fonction marketing**
  - la place du marketing dans l'entreprise, - les techniques marketing utiles aux actions de commercialisation.
- **Le plan d'actions commerciales**
  - présentation du PAC, - formalisation du PAC.
- **Comprendre la fonction commerciale**
  - le rôle clé de la fonction commerciale, - la structuration de la force de vente.

## Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est encadré par le service support Demos qui le suit régulièrement aux étapes clés de sa formation : relance si non connexion, félicitations, suivi individuel de la progression, clôture. Ce service d'encadrement est assuré par mail (messagerie intégrée au HUB).

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

## Méthode pédagogique

Ce module se compose de séquences courtes, structurées, à faire à son rythme. Elles peuvent alternativement concerner des apports de connaissance, des tests de positionnement, des exercices, des moments réflexifs et/ou des quizz de validation.