



LE MARKETING OPÉRATIONNEL - DIGITAL ENCADRÉ

AAB015E

3h15 dont 30 min d'encadrement 350,00 €^{HT}

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

Profil animateur(s)

Professionnel des sujets abordés dans le module

Concepteur des modules

Ce module a été conçu par des spécialistes de la formation à distance et des sujets : Marketing

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 ».

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 ?

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.

Du marketing à la commercialisation

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.

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr



LE MARKETING OPÉRATIONNEL - DIGITAL ENCADRÉ

AAB015E

3h15 dont 30 min d'encadrement 350,00 €^{HT}

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.