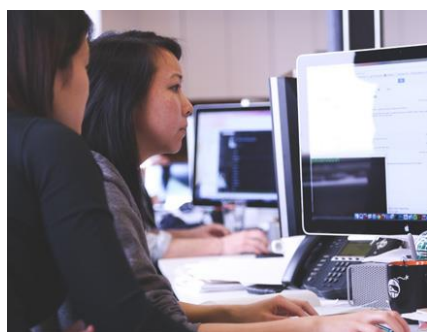


PASSER AU MARKETING 360° ET DEVELOPPER SON RESEAU



Diriger le développement commercial en orientant ses stratégies de marketing en fonction des objectifs et des ressources disponibles. Evaluer la cohérence et la pertinence des plans de communication élaborés et mis en œuvre. Étendre son activité à travers les relais, les appuis et les prolongements qu'offrent les partenariats, sous les angles suivants : Intégrer des réseaux d'acteurs de marché pour assurer la promotion des activités, cibler des partenaires potentiels en fonction des activités porteuses en termes de développement, définir des critères et des objectifs d'associations avec des marques pour établir des politiques de partenariat.



RÉCAPITULATIF DE LA FORMATION

Notre formation vous permettra de valoriser et optimiser la politique commerciale, structurer la stratégie marketing en appui sur des partenariats internes et externes :

- Module 41 : Marketing 360° - 49 heures soit 7 jours.
- Module 42 : Business Partners – 35 heures soit 5 jours.

POPULATION VISÉE

- Dirigeants de PME - cadres appelés à prendre la responsabilité d'une BU ou d'une direction commerciale ou marketing.

PRÉ-REQUIS

Les candidats à cette formation doivent avoir :

- Des notions de base en marketing, notamment en termes d'analyse de marché et de mise en œuvre d'une politique commerciale.

N'hésitez pas à nous contacter, nous vous proposerons les meilleures solutions de financement pour votre projet !

SESSIONS

Module 411:
16 janvier 2017
2 mai 2017
2 octobre 2017
27 avril 2018

Module 412 :
6 & 7 février 2017
22 & 23 mai 2017
23 & 24 octobre 2017
17 & 18 mai 2018

Module 413 :
20 & 21 février 2017
12 & 13 juin 2017
13 & 14 novembre 2017
31 mai & 1 juin 2018

Module 414 :
13 & 14 mars 2017
29 & 30 juin 2017
4 & 5 décembre 2017
21 & 22 juin 2018

Module 421:
3 & 4 avril 2017
10 & 11 juillet 2017
18 & 19 décembre 2017
5 & 6 juillet 2018

Module 422:
18 avril 2017
27 juillet 2017
2 janvier 2018
19 juillet 2018

Module 423:
9 & 10 mai 2017
7 & 8 septembre 2017
22 & 23 janvier 2018
30 & 31 juillet 2018

Retrouvez notre formation dans votre espace personnel sur votre compte formation

Réf. : M4

<http://www.moncompteformation.gouv.fr/>

Durée de la formation 13 jours soit 91 h

Tarif : 6857 € HT

PASSER AU MARKETING 360° ET DEVELOPPER SON RESEAU



C3 Performance

CONTENU DE FORMATION

MARKETING 360°

- Analyser les objectifs et les problématiques promotionnelles et commerciales d'une entreprise et de ses concurrents.
- Identifier les enjeux de marque et de commercialisation de produits et services.
- Rechercher (ou repérer) des initiatives et des politiques promotionnelles et commerciales innovantes.
- Intégrer et exploiter les modes d'action liés au développement des canaux numériques (e-commerce).
- Établir et conduire un plan d'action marketing et commercial.

BUSINESS PARTNERS

- Établir un plan de développement de partenariats.
- Évaluer l'intérêt et les enjeux liés à l'utilisation des réseaux sociaux professionnels.
- Exposer et justifier des orientations de politiques commerciales et promotionnelles.
- Adapter les politiques marketing et commerciales aux attentes et réactions du client.

Nos atouts, votre réussite !

Conseils

Fortes de plus de 10 ans d'expérience, les équipes de C3 Performance étudient votre parcours professionnel et vous proposent le meilleur choix de formation

Accompagnement

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé par des formateurs experts métiers tout au long de votre formation

Reconnaissance

Formations certifiées par l'État qui répondent aux besoins des entreprises

