

« Evaluer son positionnement marketing »

Résultats attendus :

- ✓ Clarifier le positionnement Marketing de votre entreprise, de vos offres.
- ✓ Savoir relier ses cibles de clientèle à son positionnement par un Mix Marketing adapté.
- ✓ Etre en capacité de faire évoluer son positionnement commercial.

Pré-requis:

Maîtriser les bases du marketing.

Programme:

- Travail initial de questionnement/réflexions croisés sur le sens du mot « Positionnement Commercial ».
- La place du Positionnement Commercial et du Marketing mix dans la démarche Stratégique et Marketing de l'entreprise.
- Les étapes de construction et d'analyse d'un Positionnement Commercial.
- Apports techniques relatifs aux composantes d'un Mix Marketing.
- Travail de réflexions personnalisées et croisées relatifs à votre Positionnement Commercial et aux outils de Marketing Mix avec débriefing collectif.

Modalités:

- Approche inductive au départ : prise en compte de représentations mentales de chaque participant.
- Apports méthodologiques et techniques portant sur la construction d'un Positionnement Commercial.
- Ateliers de Réflexion Collective : échanges d'idées et d'expériences fondés sur les situations / cas des participants.

Intervenants:

- Spécialiste du marketing B to B, B to C
- Forte expériences en PME et TPE

Durée: Une journée dans nos locaux situés au 1 rue de l'Informatique à Saint Etienne.

Dates: Nous vous invitons à consulter les dates des prochaines sessions de formation sur le site www.synergie-actions.com ou de nous contacter par email à l'adresse suivante contact@synergie-actions.com.

Tarif: 390 € Net de TVA par participant.