

« Une Stratégie Marketing gagnante : L'OMNI CANAL »

Résultats attendus:

- ✓ Savoir mettre en œuvre une stratégie commerciale Omni Canal afin d'en tirer tous les bénéfices.
- ✓ Cerner les principales évolutions des comportements clients/prospects.
- ✓ Décider des supports Relations Clients les plus adaptés selon ses cibles de clientèle.

Pré-requis:

Connaître les fondamentaux du marketing.

Programme:

- Les principales caractéristiques des évolutions des comportements clients/prospects actuels.
- La Relation Client : vers la Responsabilisation du client...et vers un Marketing Relationnel.
- L'évolution des canaux d'interaction client : l'orientation vers le Digital.
- Une posture pertinente : le Regard Client pour faire évoluer sa stratégie marketing et ses outils.
- La stratégie Omni Canal ou comment « marquer » son positionnement ?
- Les supports marketing pour générer du flux client.

Modalités:

- Apports techniques et méthodologiques, relatifs à la stratégie Omni Canal et à ses supports marketing.
- Nombreuses illustrations fournies.
- Analyse des situations vécues par les participants.

Intervenants:

- Expert en Marketing et Développement commercial.

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.