

« 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.

Prérequis :

Aucun.

Programme :

- Travail initial de questionnaire/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.

Modalités complémentaires :

Nous adaptons nos modalités d'intervention en fonction de vos contraintes et de vos besoins. Ainsi, nous pouvons privilégier :

- **L'intra entreprise** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes, toutes issues de la même entreprise
 - **L'inter-entreprises** : notre formation s'adresse à des groupes de 3 à 15 personnes toutes issues d'entreprise différentes, mais réunies autour d'un même thème
- La formation individualisée en présence et / ou à distance** : notre formation ne concerne qu'une seule personne elle est dispensée en plusieurs séances de quelques heures

Intervenants :

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

Contacts :

- Jean-Louis LEVY ou Aurélie MARAS
- Le Polytech – 1 rue de l’informatique – 42100 SAINT ETIENNE
Tél. : 04 77 93 11 27 - Fax : 04 77 93 11 84
E-Mail : contact@synergie-actions.com

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

Méthodes utilisées : Présentiel ou Distanciel.

Modalités d’évaluation : Evaluation des acquis en début, en cours et en fin de formation (quizz, étude de cas, mise en situation, travaux de groupe, etc.).

Prochaines dates : Nous vous invitons à nous contacter par e-mail à l’adresse suivante : contact@synergie-actions.com.

Date limite d’inscription : 10 jours avant la date de démarrage de la formation.

Nombre de participants : maximum 15 stagiaires.

Tarifs : 390 € par jour net de TVA par participant en tarif inter entreprise. Ou en moyenne 1200 € par jour net de TVA en intra entreprise.

Accessibilité : l'ensemble de nos formations peut être accessible à tout public. N'hésitez pas à nous contacter/informer pour toute particularité pour que nous puissions répondre au mieux à vos besoins.



Programme actualisé en février
2025