« Une Stratégie Marketing gagnante : L'OMNICANAL »

Résultats attendus :

- ✓ Savoir mettre en œuvre une stratégie commerciale Omnicanale 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.

Prérequis :

Aucun.

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 Omnicanale ou comment « marquer » son positionnement ?
- Les supports marketing pour générer du flux client.

Modalités :

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

Une stratégie marketing gagnante : L'OMNICANAL

Intervenants :

- Expert en Marketing et Développement commercial.

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