

OBJECTIF :

- Analyser avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- Evaluer de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- Quantifier la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- Analyser avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- Élaborer un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- Adopter une posture citoyenne, éthique et écologique

PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Construire une offre commerciale simple (21 heures- 3 jours)
- Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)
- Mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement simple
- Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché
- Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication
- Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante (21 heures- 3 jours)
- Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques
- Mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement complexe
- Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe
- Concevoir un mix étendu pour une offre complexe
- Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités (21 heures- 3 jours)
- Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement
- Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)
- Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre

PUBLIC CONCERNÉ :

Professionnels (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi) dans le domaine du marketing et de la vente qui souhaitent développer leurs compétences professionnelles ou obtenir un Bac+3 (avec complément VAE) : Responsable marketing digital, responsable d'entreprise, assistant e-marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager. Chargé de clientèle, chargé de communication E-Boutique, vendeur, assistant chef de rayon, métiers du management de la relation client, etc.

PRÉREQUIS :

Niveau requis : Baccalauréat ou équivalent – Une expérience professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente ou du web.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION :

- Épreuve écrite (test, QCM...)
- Épreuve orale (présentation devant un jury)

RECONNAISSANCE :

Certification / Diplôme inscrit-e au RNCP ou RS

ORGANISATION :

Durée de formation :

63h • 9 jours

Dates de sessions :

À définir

Lieu de réalisation :

IUT : À L'IUT

TARIFS PROPOSÉS :

€ Tarif horaire par groupe :

220 € HT/h

€ Tarif horaire par participant :

24 € HT/h

INTÉRESSÉ(E) PAR CETTE FORMATION ?

Contactez directement l'IUT expert.

IUT D'ANNECY

formation.continue@univ-smb.fr