

DÉFINIR ET POSITIONNER SON OFFRE

QUE VOUS LANCIEZ VOTRE ACTIVITÉ, OU QUE VOUS SOYEZ DÉJÀ INSTALLÉS, IL EST IMPORTANT DE SE DIFFÉRENCIER DE LA CONCURRENCE. CETTE FORMATION REPREND DE FAÇON SIMPLE ET CONCRÈTE LES FONDAMENTAUX DU MARKETING POUR QUE VOUS CONSTRUISIEZ UNE OFFRE IRRÉSISTIBLE.



OBJECTIFS

Cette formation vous permettra d'acquérir les différentes méthodes pour élaborer votre offre sous ses 4 aspects : politique tarifaire, produit, communication, distribution. À partir du positionnement marketing d'une offre, vous saurez identifier l'ensemble des facteurs pour construire votre stratégie en fonction de votre marché et de la « valeur » de vos prospects et clients.

POUR QUI ?

Entreprise souhaitant se différencier en créant une offre attractive et en mettant en place les bons outils de vente.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser un navigateur Internet / maîtriser les bases d'Excel.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

- Comprendre votre marché et les comportements d'achat.
- Établir un diagnostic, analyser le marché de la concurrence, détecter votre avantage concurrentiel.
- Mettre au point son propre guide d'entretien afin de traiter les objections.
- Passer à l'action en appliquant les 3 concepts clefs du marketing : la segmentation, le ciblage, le positionnement
- Passer à l'action avec le marketing Mix.
- Formaliser votre plan d'action commerciale.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER

500 € HT

TARIF EN INTRA

Sur devis



LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Construire une offre qui vous différencie.

Planifier l'action commerciale afin d'augmenter rapidement vos ventes.

Mise en application rapide sur votre propre offre de produits ou services.

QUALITÉ DE LA FORMATION



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants