

# Mettre en œuvre un plan Marketing personnalisé pour développer votre efficacité commerciale

Durée

2 jours

Participants

2 à 10

Coût

Sur devis

Niveau

Débutant

## Cible

Commerçants indépendants ou franchisés, Responsables de magasin, Responsables de stand, conseillers de vente. Toute personne ayant à développer les ventes de produits ou de services auprès de particuliers.

## Contexte

Les clients aujourd'hui sont moins fidèles : Internet, les prix ou promotions, des attentes de services innovants, vivre une expérience client différenciatrice.  
Pour fidéliser vos clients et booster votre CA : des actions marketing ciblées

## Objectifs et compétences visées

- Percevoir l'importance et les enjeux de mettre en œuvre un plan d'actions marketing annuel
- Connaître et maîtriser le plan marketing idéal de son secteur d'activité (en B to C)
- Construire un plan marketing annuel personnalisé pour booster les ventes

## Dispositif de suivi et contrôle qualité

Suivi de prestation: signature de fiches de présence par ½ journée  
Suivi qualité: Questionnaire à chaud (à l'issue de la formation) et suivi

## Modalités pédagogiques

**Jeux pédagogiques** ★  
**Brainstorming** ★ ★ ★  
**Études de cas** ★ ★ ★  
**Feedback** ★ ★

**Présentiel** (locaux client):  
Présentations (Cohésion de groupe)  
brainstorming, quizz, études de cas, travaux de groupe  
Pas de **distanciel** prévu pour cette formation  
**Livrables:** support de présentation

## Possibilités de personnalisation

**Durée et rythme:** La formation-accompagnement peut être condensée ou échelonnée sur une période

**Métier:** adaptation au métier

## Prérequis

Participants d'un même secteur d'activité

## Programme

- Quel est le plan marketing annuel idéal ?
  - Les thématiques par trimestre
  - Les focus par mois
- Comment construire un plan marketing annuel ?
  - Identifier quels sont les fournisseurs que vous choisirez comme partenaire pour vos actions ?
  - Négocier avec les fournisseurs partenaires pour connaître leurs propres plans marketing annuel
- Identifier les services que vous souhaitez dynamiser
  - Répertorier et analyser la qualité de vos services
  - Créer des services innovants et personnalisés
- Comment motiver et fédérer vos collaborateurs ou collègues autour de ses enjeux
  - Communiquer
  - Challenger