

« Marketing Opérationnel »

Gérer votre activité pour être en adéquation avec le plan Marketing de l'entreprise

Commerciaux, vendeurs, technico-commerciaux, délégués, ingénieurs commerciaux, chefs de produit.

Faire évoluer les professionnels de la vente vers une approche plus élaborée de leur fonction pour en maîtriser tous les éléments.

Leur faire comprendre les enjeux du plan Marketing afin qu'ils puissent réaliser et analyser leurs résultats en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise.

THEMES DEVELOPPES – 2 jours

- Définition et place du marketing
 - Ses buts
 - Son fonctionnement
- Le Marketing terrain
- Vente et Marketing
- Le Mix Produit
- Le Mix Client
- Le Mix Marché
- Les informations à recueillir
- Les sources d'informations
- Exploitation des informations



5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR

Tél : 09 61 46 67 49 - Fax: 02 41 38 14 85

Email: info@spgmconsulting.com