CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA
Fiche générée le : 2022-07-01 10:43:52

MARKETING, ETUDE ET ANALYSE DU MARCHE DE SON SECTEUR COMMERCIAL

En résumé

Analyser le marché de son secteur commercial est la 1ère étape d'une stratégie marketing pérenne et efficace.

Objectifs

Utiliser les outils de diagnostic de son environnement d'un point de vue macro et micro
Analyser son marché et en déduire des axes de développement

» Participant

Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

» Pré-requis

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA

Programme

Analyser son marché
- Définition du marché et de son secteur d'intervention
- Maîtrise des étapes de l'étude de marché
- Détermination des éléments à étudier

Les différentes stratégies marketing

Exploiter la matrice SWOT
- Opportunités et menaces de l'environnement externe à l'entreprise
- Utilisation du modèle PESTEL dans l'analyse macro environnementale

Stratégie de l'entreprise et en particulier stratégie marketing
- Les différentes stratégies marketing
- Les éléments différenciants dans la stratégie
- L'utilité d'un Système d'Information Marketing
- Le lien avec le rôle de l'attaché commercial

Analyser les différentes formes de concurrence sur son marché
- Concurrents directs: choix des critères d'analyse
- Modèle de porter: les forces du modèle et les niveaux de pression

Situer l'entreprise en terme de mécanismes de fonctionnement et de stratégie
- Enjeux d'une entreprise, ses valeurs, sa culture
- Stratégie de l'entreprise et en particulier stratégie marketing

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA

MARKETING, ETUDE ET ANALYSE DU MARCHE DE SON SECTEUR COMMERCIAL

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.
N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.
Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : NA
Code RNCP / RS : NA

MARKETING, ETUDE ET ANALYSE DU MARCHE DE SON SECTEUR COMMERCIAL

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en Inter

705€ net de taxe / personne certification non comprise

Durée

1 jour(s)
7 heure(s)

Autres détails