



## « Marketing Produits & Services »

### Objectifs de la formation

#### Pour l'entreprise

- Développer et gérer ses politiques Marketing Mix : Produits & Services – Prix & Coûts – Distribution & Contact – Promotion & Communication, en intégrant les nouveaux leviers marketing de la révolution numérique et du Web.
- Améliorer ses performances marketing vente en répondant aux besoins des clients de façon plus personnalisée sur l'ensemble de sa gamme de produits, ou services.
- Fidéliser ses clients en B to B, B to C, ou One to One, par la satisfaction des besoins clients et la gestion des facteurs clefs de succès.

#### Pour les participants

- Acquérir les outils de base du marketing opérationnel à l'ère du marketing personnalisé.
- Professionnaliser ses pratiques dans la gestion de gamme Produits & Services.
- Mieux travailler avec ses prestataires de service et agences marketing.
- Maîtriser les techniques de planification, de gestion de projet et de contrôle opérationnel en marketing.
- Développer son sens de la satisfaction client, de la fidélisation client et de l'innovation marketing.

### Méthode pédagogique

La méthode pédagogique est basée à la fois sur des apports théoriques et des exercices pratiques. L'accent est mis sur le savoir-faire et le savoir-être avec un objectif de pratique professionnelle pour les stagiaires (études de cas, mise en situation, ...).

Les outils transmis aux stagiaires sont issus du management, de la vente, du marketing et de la psychologie des neurosciences.

### Participants

**Public concerné :** les équipes marketing vente.

**Nombre de participants:** groupe de 2 à 12 personnes.

### Durée

**Formation de base:** 2 jours (outils de base de la gestion marketing dans votre secteur d'activité).

**Formation complète :** 6 jours (B to B, B to C, One to One...).

### Lieu et matériel pédagogique

**Lieu:** dans vos locaux ou dans une salle à l'extérieur, dans la ville de votre choix.

**Matériel:** outils fournis par vous ou par nous (salle avec tableau, brosse, marqueurs, caméra, TV).

### Budget

**Coût pédagogique + frais:** sur demande.

**Nous contacter pour une solution détaillée et adaptée à vos besoins.**

**International Satisfaction Association – S.A.R.L**

80, Rue Saint Jacques 13006 Marseille

**Téléphone :** 09.50.71.05.29 [www.internationalsatisfactionassociation.com](http://www.internationalsatisfactionassociation.com)

**Email :** [contact@internationalsatisfactionassociation.com](mailto:contact@internationalsatisfactionassociation.com)

Code APE 8559A – SIREN 844 659 227 – RCS MARSEILLE