

LE MARKETING, UN OUTIL ESSENTIEL AU SUCCÈS DE MON ENTREPRISE

Sommaire

Aucun produit ou service ne peut se vendre sans une stratégie de communication. Pourtant plusieurs entreprises négligent la fonction marketing et utilise des moyens de communication plus par intuition ou influence d'une autre personne que par stratégie. Les marchés sont de plus en plus complexes, changent de plus en plus rapidement, peut-on se permettre de négliger le marketing?

Ce programme a été conçu spécifiquement pour des petites entreprises afin de donner aux participants des connaissances de base en marketing et des outils adaptés à leur réalité. Il propose une démarche pratique et réaliste.

Toutes les entreprises n'ont pas le même environnement, c'est pourquoi l'analyse individuelle est requise lors de la formation. A partir de l'information recueillie au cours des sessions de formation, vous serez amené à produire un plan de marketing pour votre entreprise.

Ce programme vous permettra de vous doter d'outils concrets adaptés à la réalité de *votre entreprise, en tenant compte de votre clientèle, de vos produits et de vos services.* À la fin de la démarche vous aurez en mains des outils simples que vous pourrez utiliser vous-mêmes sans le secours d'un consultant.

Objectifs

1. Acquérir des connaissances en marketing
2. Analyser les activités de marketing de l'entreprise
3. Rédiger un plan de marketing.

MITRA SERVICES AUX ENTREPRISES

54, rue Gagnon, Victoriaville (Québec) G6P 6G2, tél. : 819 357-2100, téléc. : 819 357-2731
574, rue le Royer, Saint-Lambert (Québec) J4R 1M6, tél. : 450 671-2100 téléc. : 450 671-5501
Courriel : info@mitraservices.com Site Web : www.mitraservices.com

Contenu de la formation

Jour 1 – Acquisition de connaissances

Objectif : Acquérir des connaissances de base en marketing

- Compréhension du marketing, de son importance et des éléments qui en font partie.
- Les 5 « P » : produits, prix, place, promotion, personnel.
- Les 10 étapes de la démarche marketing.
- Analyser l'environnement interne de l'entreprise.
- Analyser l'environnement externe de l'entreprise : les clients.
- Comprendre les attentes et les motivations de mes clients.

Jour 2 – Analyse de votre situation

Objectif : Bien connaître mon entreprise – faire le point sur mon approche marketing

- Analyser l'environnement externe de l'entreprise : les partenaires et la concurrence.
- Analyser l'environnement interne- les résultats : les ventes, l'atteinte des objectifs, la rentabilité et la satisfaction de la clientèle.
- Établir un diagnostic marketing avec la matrice SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces).
- Élaborer les dix étapes de la démarche marketing (enjeux, mission et objectifs, segmentation, positionnement, stratégies et actions marketing).
- Attribuer les allocations budgétaires pertinentes et optimales (budget et mise en application).
- Définir les activités marketing importantes pour votre entreprise.
- Concevoir et traduire le plan marketing en actions et en assurer le contrôle.
- Mesurer systématiquement toutes les opérations marketing.

Méthodologie proposée et durée

Formation en groupe (14 h – 2 journées), sessions privées (12 h) comprenant : coaching individuel directement en entreprise (6 h) et préparation, analyse de document, élaboration et remise d'outils, rapport de recommandations/plan d'action (6 h).
Méthodologie : travail en équipe et individuel, exercices, mises en situation, manuel détaillé et outils de travail.

MITRA SERVICES AUX ENTREPRISES

54, rue Gagnon, Victoriaville (Québec) G6P 6G2, tél. : 819 357-2100, téléc. : 819 357-2731
574, rue le Royer, Saint-Lambert (Québec) J4R 1M6, tél. : 450 671-2100 téléc. : 450 671-5501
Courriel : info@mitraservices.com Site Web : www.mitraservices.com

Coaching

Par des rencontres dans votre entreprise, le consultant vous amènera à produire le plan marketing pour votre entreprise. Votre plan démontrera les moyens utilisés pour attirer vos clients potentiels. Vous avez le choix parmi de nombreux modes de communication, la publicité, les relations publiques, les dépliants publicitaires, Internet, les foires commerciales, etc. Le plan de communication permet de véhiculer l'image de votre compagnie et de votre produit ou service.

Concevoir et traduire le plan marketing en actions et en assurer le contrôle.

Garantie

MITRA accorde à ses cours une garantie complète de satisfaction, c'est-à-dire que, si à la fin du premier cours vous n'êtes pas satisfait, vous pourrez annuler l'entente et vous n'aurez aucuns honoraires à payer. Nos formateurs sont agréés par la Commission des partenaires du marché du travail (autrefois Emploi-Québec).