

## Atelier « Marketing conquérant »

### Objectifs

- Développer une vision globale du marketing ;
- Connaître les différents types de marketing ;
- Découvrir les principaux éléments pour concevoir un plan marketing ;
- Posséder les notions afin d'identifier votre type de marketing.

### Clientèle cible

Cette formation s'adresse aux nouveaux entrepreneurs, aux gestionnaires qui ont de nouveaux défis à relever et à toute personne de l'entreprise responsable du marketing.

**Durée** : 3 heures

### Contenu

- |                              |                                       |
|------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Objectifs de la formation | 11. Le plan d'action                  |
| 2. Définition du marketing   | 12. Tableau des variables des « 4 P » |
| 3. But du marketing          | 13. Cycle de vie d'un produit         |
| 4. Le « plan marketing »     | 14. Exercices                         |
| 5. Le marché                 | 15. Processus d'une décision d'achat  |
| 6. La concurrence            | 16. Types de marketing                |
| 7. La technologie            | 17. Exercice                          |
| 8. Le milieu socio-politique | 18. Recommandations                   |
| 9. Les objectifs « SMART »   | 19. Conclusion                        |
| 10. La stratégie             |                                       |

### Méthodologie

- Exposé
- Démo
- Exercices

### Autres formations

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Art du réseautage                                     | <input type="checkbox"/> Gestion des ressources humaines                            |
| <input type="checkbox"/> Atelier de plan d'affaires à succès « PAS »           | <input type="checkbox"/> Gestion du temps   |
| <input type="checkbox"/> Atelier de plan marketing ciblé « PMC »               | <input type="checkbox"/> Management compétent                                       |
| <input type="checkbox"/> Atelier de planification d'affaires concertée « PAC » | <input type="checkbox"/> Marketing conquérant                                       |
| <input type="checkbox"/> Coffret pour la vente I : Portrait parfait            | <input type="checkbox"/> Outils de la gestion                                       |
| <input type="checkbox"/> Coffret pour la vente II : Formule bonifiée           | <input type="checkbox"/> Présentation efficace et percutante                        |
| <input type="checkbox"/> Commercialisation efficace                            | <input type="checkbox"/> Publicité gagnante   |
| <input type="checkbox"/> Design commercial attrayant                           | <input type="checkbox"/> Rédiger méthodiquement et gérer efficacement vos courriels |
| <input type="checkbox"/> Diagnostic d'entreprise                               | <input type="checkbox"/> Relation clientèle harmonieuse                             |
| <input type="checkbox"/> Éthique dans les courriels                            | <input type="checkbox"/> Tenue de livres – niveau intermédiaire                     |
| <input type="checkbox"/> Gestion active  | <input type="checkbox"/> Vision de la gestion                                       |
| <input type="checkbox"/> Gestion financière                                    |   |

### Pour nous rejoindre :

[www.planivision.ca](http://www.planivision.ca)  
[infoaffaires@planivision.ca](mailto:infoaffaires@planivision.ca)  
Tél : 514-225-3050