



Mercaticien, Futur Mercaticien, Mettre en œuvre toutes les techniques marketing :

« L'Essentiel »

La relation marketing client est l'avant-poste de la commercialisation :

Le marketing est l'outil indispensable à la commercialisation des produits et services. Organisé et décliné à partir de la stratégie de l'entreprise, il est à son service et représente par son universalité, ses méthodes et ses outils, l'expression directe du produit ou du service auprès du client final.

- Les méthodes et outils marketing au service de la stratégie produit et services
- La gestion du pôle marketing
- Le marketing direct
- Le marketing communiquant (presse)
- La relation client (CRM)

Dans chacun de ces domaines les collaborateurs doivent posséder des savoir-faire et appliquer certaines méthodes afin d'être plus efficace.

Les méthodes et outils du marketing

- ❖ Mettre en place une stratégie et des tactiques cohérentes dans un plan marketing
- ❖ Plan d'actions marketing, commerciales et promotions opérationnelles (terrain)

La gestion du marketing

- ❖ Budgets, tableaux de bord de l'activité et reporting média

Le marketing direct

- ❖ Mailing, emailing, télémarketing, techniques de promotion et bases de données

La marketing de la communication et relation client

- ❖ Plan média et communication presse
- ❖ Pratique des relations presse
- ❖ CRM (Gestion de la relation client)
- ❖ Satisfaction client

Nous vous proposons d'aborder ces domaines au travers de stages de formations présents dans la rubrique management de notre catalogue.

Consultez le catalogue Dotshaper

<http://www.dotshaper.com/>

dotshaper.com