



N° Siret : 189 740 111 00019
Déclaration d'activité : 98 97 02298 97

Établissement accueillant
le public à mobilité réduite



« Avec La
Chambre de Métiers,
je me forme, j'avance »

Plus-value
de la formation

Exercices d'application direct
sur votre projet

Validation
Certificat de réalisation

La formatrice :

laurence.babet@cma-reunion.fr

Une formation accessible via le



passcmaliberte@cma-reunion.fr

CONTACTS INSCRIPTON :

URMA Saint-André
Tél. : 0262 46 62 00

URMA Sainte-Clotilde
emilie.riviere@cma-reunion.fr
Tél. : 0262 28 18 30

URMA Saint-Gilles-les-Hauts :
Tél. : 0262 55 68 55

URMA Saint-Pierre :
fc2formation@cma-reunion.fr
Tél. : 0262 96 12 66

42 rue J. Cocteau 97491 Sainte-Clotilde cedex
Tél. : 0262 21 04 35
www.artisanat974.re

MIEUX VENDRE AVEC LE MARKETING OPERATIONNEL

URMA : Saint-Denis - Saint-Pierre - Saint-Gilles les-Hauts - Saint-André

DATE - DURÉE

- **Sessions 2024 :**
- Se reporter au calendrier des formations Pass
- **Durée :** 7 heures
- **Tarif :** 250€
- Produit également accessible par le PASS CMA LIBERTE, voir conditions d'abonnement
- **Horaires :** de 8h30 -12h00 et 13h00 - 16h30
- Accompagnement aux démarches de financement :
Chef d'entreprise : FAFCEA ; Salarié : OPÉRATEUR DE COMPÉTENCE
Demandeur d'emploi : Pôle Emploi

MODALITÉS D'ACCÈS

- Le bulletin d'inscription et le règlement sont à retourner à J -10 date de démarrage de la formation.
- Démarrage de la formation à partir de 6 stagiaires

OBJECTIFS

- Comprendre la construction d'une stratégie de marketing opérationnel
- Comprendre les outils du marketing et leurs intrications
- Poser les éléments de réflexion permettant de travailler seul
- Déployer un positionnement en pratique pour atteindre des objectifs (financiers)

PUBLICS - PRÉREQUIS

- Artisan, salarié, conjoints collaborateurs,
- demandeurs d'emploi

CONTENUS DE LA FORMATION

- Le temps de l'analyse
- Les bases du marketing
- Première approche de l'environnement : Marché, offre, demande, environnement Utiliser les bons outils pour analyser son environnement : QQCCOQP (marché, demande, offre), PESTEL, synthétiser avec SWOT
- Comprendre la démarche client-centrée Utiliser les outils pour analyser sa clientèle cible : QQCCOQP client, SONCAS, segmentation client
- Le temps de l'action
- Déployer son marketing opérationnel Définir sa stratégie produit
- Définir sa politique de prix
- Définir sa politique de distribution Définir sa stratégie de promotion Synthétiser avec SWOT

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Présentiel en salle banalisée
- Mises en situation pratique au fur et à mesure du programme
- Support du stagiaire
- Livret d'exercices et trames de réflexion

MODALITÉS D'EVALUATION

- Positionnement de départ; Mise en situation pratique ; Certificat de réalisation
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Intervenant expert dans le domaine et spécialiste du secteur artisanal