Fiche technique de formation

Réf : ECG-MK-01

Marketing Opérationnel

Objectif de la formation:

L'objectif principal de cette formation est de montrer que le marketing opérationnel traite deux étapes majeures de la démarche marketing : l'**action** et le **contrôle**, de développer la connaissance et la maîtrise des outils du marketing opérationnel pour mieux communiquer et délivrer la valeur.

Public Concerné :

- Responsables marketing
- Commerciaux
- Chefs de Produits et de projet

Durée :

1ère Phase :

03 Jours

2ème Phase :

3Jours

Contenu pédagogique :

2 Phases de 3 jours chacune :

1ère phase :

- Du marketing stratégique au marketing opérationnel :
  - Les étapes de la démarche marketing.
  - Le plan Marketing et plan d'action.
- Le Produit :
  - La gestion de la gamme de produits
  - Le packaging
  - Le cycle de vie du produit
- Le prix :
  - Approche par l'offre
  - Approche par les coûts
  - Approche par la demande
  - Analyse margiale
  - Prix et cycle de vie du produit

2ème phase :

- La distribution :
  - Les principes de la distribution
  - Les canaux de distribution
  - Les formes de distribution
- La communication :
  - Le mix communication
  - Les objectifs de la communication
  - Les differentes formes de communication
- La Synthèse :
  - Partage des rôles entre la fonction marketing et commerciale
  - Un marketing de plus en plus interactif

Centre De Formation Le Phare
09 Rue Tabet Salim. Sidi Bel Abbès 22000 Algérie
Tél. : +213 (0) 48 77 03 17 / (0) 48 77 01 40
Fax : +213 (0) 48 77 03 01
E-mail : info@lephare-dz.com