



## CONCEPTION ET MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE COMMERCIALE

### Durée

✿ 05 jours / 30 heures

### Horaire

✿ 08h30 à 15h30

### Dates de programmation

✿ 22 au 27 avr. 2018

✿ 27 au 31 août 2018

✿ 26 au 30 nov. 2018

### Public concerné

- ✿ Dirigeants d'Entreprises
- ✿ Responsables Commerciaux
- ✿ Responsables Marketing
- ✿ Responsables de Projets de Développement

### Objectifs

Le développement d'une activité dans un contexte où règne une rude concurrence nécessite un savoir-faire particulier en marketing et commerce. En effet, jongler entre les possibilités de l'entité et les demandes de plus en plus exigeantes des clients est une affaire d'un véritable Professionnel.

- Notre programme très efficace, est conçu justement pour développer la compétence des Dirigeants et Responsables Marketing et Commerciaux afin qu'ils soient en mesure de développer la part de marché des entités dont ils sont en charge.

### Parcours pédagogique

THÈME 1 : COMPRENDRE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LE PLAN MACRO ET MICRO ÉCONOMIQUE

THÈME 2 : LES ENJEUX DE LA POLITIQUE COMMERCIALE POUR UNE ENTREPRISE

THÈME 3 : LES DIFFÉRENTS INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

THÈME 4 : COMMENT MANIER LES OUTILS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

CAS PRATIQUES