



MARKETING OPÉRATIONNEL

Durée

✿ 30 jours / 90 heures

Horaire

✿ 17h00 à 20h00

Dates de programmation

✿ 28 mai au 10 juil. 2018
✿ 10 sept. au 19 oct. 2018

Public concerné

✿ Directeurs commerciaux et marketing
✿ Cadres commerciaux et marketing
✿ Directeurs de vente

Objectifs

- Permettre à ceux qui désirent pénétrer dans les secrets de la réussite de bien vendre ses produits, d'assurer la survie de l'entreprise, et d'être toujours des gagnants dans la lutte interminable de la concurrence.

Parcours pédagogique

THÈME 1 : LA PHILOSOPHIE MARKETING

THÈME 2 : TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

THÈME 3 : COMMUNICATION COMMERCIALE :
PUBLICITÉ – PROMOTION – RELATIONS
PUBLIQUES

THÈME 4 : VENTE

THÈME 5 : GESTION DES FORCES DE VENTE

THÈME 6 : TECHNIQUE DE FIXATION DE PRIX

THÈME 7 : MERCHANDISING - PACKAGING