



***Formation en Marketing  
& Action commerciale***

Programme de formation  
(3 jours)

**JOUR 1**

**Analyse des Clients par l'approche risques**

- Les facteurs explicatifs du risque
- Les dimensions du risque
- Les caractéristiques de l'organisation et les différents intervenants

- Apprendre aux participants comment entrer en contact avec le client et identifier correctement les risques qu'il appréhende.
- Familiariser les participants avec les techniques et outils qui permettent de fidéliser le Client en identifiant et atténuant les risques qu'il appréhende.

01

**JOUR 2**

**La vente en milieu industriel**

- La prospection et la prise de contact
- L'argumentation
- Les outils d'aide à la vente
- Le suivi de la clientèle
- La construction d'un argumentaire
- Etude de cas pratique

- Sensibilisation des gestionnaires sur la nécessité de professionnaliser les ventes en les familiarisant avec les approches et outils de prospection, d'aide à la vente et de suivi de la clientèle,
- Application pratique sur un cas réel

02

**JOUR 3**

**Les stratégies de segmentation marketing**

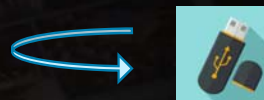
- Point de départ de la démarche marketing
- Ecueils des stratégies de segmentation
- Comment mieux segmenter sa clientèle
- Etude de cas pratique

- Imprégnation des gestionnaires sur les enjeux de la segmentation en milieu industriel et la segmentation marketing
- Application pratique sur un cas réel
- Conclusions générales, conditions d'application à l'entreprise, ...
- Evaluation de la formation,

03

## Nos méthodes pédagogiques

- ✓ L'ensemble de ces thèmes seront dispensés par des méthodes interactives au moyen de supports audiovisuels adaptés.
- ✓ Chaque thème dispensé sera renforcé par des cas pratiques visant à impliquer les participants par une utilisation des outils de la fonction « Commerciale » sur des situations concrètes propres à leur domaine d'intervention.
- ✓ Chaque thème dispensé sera sanctionné par un document de cours écrit remis sur support numérique à chaque stagiaire.





### Objectifs visés

Préparation des questionnaires aux approches et outils du marketing et d'aide à la vente en milieu industriel



### Population concernée

- Cadres dirigeants
- Responsables organiques
- Personnel chargé de la gestion commercial