

Madame, Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous informer que nous organisons un cycle de formation spécialisé de haut niveau ayant pour thème :

PRATIQUES DU MARKETING ET LES OUTILS D'AIDE A LA VENTE

DATES & LIEU :

Tous les mercredis après-midi à partir du 04 janvier 2012 (12 mercredis après-midi de suite)
dans notre salle de formation sise à la Soukra

ANIME PAR :

**DOCTEUR D'ETAT AGREGE EN MARKETING, EXPERT-CONSULTANT AUPRES DES ENTREPRISES,
CHERCHEUR ET ENSEIGNANT UNIVERSITAIRE**

OBJECTIFS DU CYCLE DE FORMATION : Renforcer les compétences des participants et les coacher pour :

- Concevoir et mettre en place un plan d'actions commerciales et marketing
- utiliser efficacement les pratiques marketing et de vente pour atteindre les meilleurs niveaux de performance.

ATTENTE DES PARTICIPANTS :

- Maîtriser le processus d'élaboration du Plan commercial et marketing
- Bâtir et formaliser son Plan d'actions commerciales et marketing efficacement basés sur les études de marchés, les analyses prévisionnelles et les différentes données qui en découlent
- Expliciter les diverses techniques d'étude et d'analyse de marché, et développer ses capacités à choisir les méthodes et les outils appropriés
- Mesurer l'efficacité de son plan d'actions en élaborant son propre tableau de bord utilisant les bons indicateurs de mesure de performance.
- Mesurer et développer la satisfaction et la fidélisation des clients
- Perfectionner les techniques de prospection de nouveaux clients
- Connaître les outils nécessaires à chaque étape de vente
- Perfectionner les techniques de communication (verbale et gestuelle) ainsi que le discours commercial pour faire face aux clients difficiles

POPULATION : Cette formation est destinée à toutes personnes (responsables marketing, commerciaux, chefs de marchés, chefs des ventes, directeurs des ventes) :

- ayant à déployer les stratégies marketing et la politique commerciale de leur entreprise
- qui s'intéressent de près aux métiers liés à la vente et au marketing et qui ont comme objectifs d'y faire carrière
- qui occupent déjà un poste dans le domaine de la vente et/ou du marketing et qui souhaitent approfondir leurs connaissances dans ce domaine.

Frais de participation : 2480 dinars hors TVA de 12% déductibles du crédit de TFP dans les conditions et limites prévues par l'arrêté du 10 février 2009. Les frais comprennent la formation, le support pédagogique distribué ainsi que les frais des pauses café.

Un ordinateur portable 15" sera offert à chaque participant

Veuillez nous contacter pour toute information ou éclaircissement complémentaire souhaité, et dans l'attente de vous servir, nous vous prions de croire à l'expression de nos meilleures salutations.

Lumière Formation
La Direction Générale