

Les outils du marketing pour la force de vente

Pour une vraie synergie entre Marketing et Commercial

Objectif général

Être capable de mettre en place une collaboration efficace entre Marketing et Commercial grâce au partage et à l'adaptation des outils

Objectifs

- Partager les enjeux et les objectifs marketing et commerciaux - Traduire les objectifs et le plan d'action marketing en objectifs et plan d'action commerciaux - Élaborer des outils d'aide à la vente utiles, pertinents et efficaces

Programme

- La synergie Marketing – Commercial, un levier essentiel pour la performance de l'entreprise
- Quelles informations partager et quand les partager ?
- La traduction d'objectifs et de plans d'action marketing en objectifs et plans d'action commerciaux
- Les besoins des commerciaux
- La mise en place d'outils communs
- L'élaboration des outils d'aide à la vente : argumentaires, fiches produit et autres supports



Efficacité professionnelle



Marketing commercial

Les plus

- échanges en grand groupe - mises en situation, jeux de rôle - exercices en sous-groupes

Public
Toute personne amenée à établir un lien entre services Marketing et Commercial

Prérequis
Maîtriser les fondamentaux du Marketing opérationnel

Durée
2 jours (14 heures)

Lieu
A définir

Coût
Me contacter pour un devis personnalisé

Estelle ELIBOL

0785275612
esli.formation.conseil@gmail.com



Esli
FORMATION & CONSEIL

Forte de 17 ans d'expérience dans des postes marketing, commercial, en BtoB et BtoC, je mets mes compétences au service des entreprises pour les accompagner dans leur développement.