

FICHE 12 : [MODULE SUR LE MARKETING STRATÉGIQUE]

1- OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Cette formation doit permettre aux participants de :

- Pouvoir analyser l'environnement concurrentiel:
 - Opportunités / Menaces
 - Forces / Faiblesses
- Positionner l'IMF sur le marché;
- Définir la politique de promotion;
- Élaborer un Plan Marketing;
- Sensibiliser et fidéliser les membres;
- Proposer de nouveaux produits pour mieux répondre aux besoins des membres.

2- PUBLIC CIBLÉ :

- Tous les commerciaux sont susceptibles de suivre cette formation.

3- PRÉ-REQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION :

- Bac + 2 en Marketing ou en Gestion Commerciale.

4- APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

- Exposés;
- Discussions;
- Travaux de groupes.

5- NOMBRE DE FORMATEURS NÉCESSAIRES :

- 2 formateurs

6- DURÉE DE LA FORMATION :

- 3 jours

7- MATÉRIEL REQUIS :

- Un Local;
- Un Tableau Padex /projecteur;
- Des bics et des feuilles blanches.