



LES OUTILS DE L'ANALYSE STRATEGIQUE - AC15

Objectifs de la formation

Analyser son marché pour consolider son développement

Objectifs pédagogiques

Savoir assurer ses prises de décisions stratégiques

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques.

Face à face pédagogique interactif établit dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

35 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

Identifier la demande :

- Comprendre l'évolution de son marché
- Adapter sa segmentation
- Repositionner sa cible
- Déterminer le niveau d'attente
- Evaluer le potentiel de vente

Veille concurrentielle :

- Les nouvelles tendances
- L'analyse concurrentielle
- Le positionnement des concurrents

Actualiser son offre à l'évolution de son marché :

- Matrice SWOT
- Matrice BCG
- Cycle de vente
- Le mix marketing : 4 P

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas, présenter un plan d'actions commerciales

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 5250.00€

Inter : 800.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65