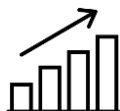




ESSEC
BUSINESS SCHOOL



Lancement d'offres de produits et de services [Management et Gestion des Organisations]



Lors du lancement d'une nouvelle offre de produits ou de services, le responsable marketing doit tout mettre en œuvre pour s'assurer de son succès. De l'étude de marché au déroulement du plan de communication et de la stratégie digitale, chaque étape doit être maîtrisée pour contribuer à la réussite du projet. Par ce module, vous intégrerez des méthodes et techniques indispensables au déploiement d'actions marketing et commerciales efficaces et bien ciblées.

Objectifs

- Analyser son marché, segmenter et définir la stratégie marketing
- Décliner la stratégie marketing en marketing opérationnel et produire les outils d'aide à la vente
- Traduire la stratégie marketing en stratégie commerciale
- Etablir le plan d'actions commerciales
- Elaborer une stratégie digitale performante
- Améliorer l'expérience clients omnicanale

Durée : 6 jours



Nous contacter en un clic 

Xavier MOULIES : 78 05 18
www.devenir.nc - devenir@mls.nc

Publics

Ce programme s'adresse tout particulièrement aux profils suivants :

Managers désirant aiguiser leurs capacités managériales pour, in fine, piloter des équipes capables de performances et d'initiatives



Jean-Marc
XUEREB

Professeur au sein du département Marketing à l'ESSEC, directeur pédagogique de la Chaire Clients, Stratégie et Créativité et du MS Marketing Management et Digital, il s'intéresse tout particulièrement à la gestion de l'innovation, à la stratégie d'entreprise et à la stratégie marketing. Il a également travaillé pendant dix ans pour différents cabinets de conseil de direction générale. Ancien doyen du corps professoral permanent de l'ESSEC.

Lancement d'offres de produits et de services [Management et Gestion des Organisations]

1-2

Marketing stratégique et marketing opérationnel

- ▶ Analyser son marché, segmenter et définir la stratégie marketing
- ▶ Décliner la stratégie marketing en marketing opérationnel et produire les outils d'aide à la vente
- ▶ La segmentation
- ▶ La stratégie marketing
- ▶ Le mix marketing
- ▶ Le plan d'actions marketing

3-4

Développement commercial

- ▶ Traduire la stratégie marketing en stratégie commerciale
- ▶ Etablir le plan d'actions commerciales
- ▶ La stratégie commerciale
- ▶ Les objectifs
- ▶ Le plan d'actions commerciales

5-6

Marketing digital et relation client

- ▶ Elaborer une stratégie digitale performante
- ▶ Améliorer l'expérience clients omnicanale
- ▶ Stratégies SoLoMo et Atawad
- ▶ Expérience client, évolution du CRM vers le social CRM puis le CMR

Pédagogie

La combinaison d'apports théoriques, d'exemples réels et de cas pratiques.

Une pédagogie reposant sur la participation et l'expérience des participants, avec de nombreux travaux de groupes. Des outils et des théories éprouvés, applicables directement. Une simulation de gestion d'entreprise, accélérateur d'apprentissage



DEVENIR

Partenaire de l'ESSEC en Nouvelle Calédonie

SARL Devenir, BP 4006, 98 846 NOUMEA CEDEX
Ridet : 0 847 871.001 - N°DF: 988/0481/14R