



ESSEC
BUSINESS SCHOOL



Création de valeur dans la relation client [Développement stratégique]



Ce cours expose les principes du Marketing et leurs enjeux dans les nouveaux contextes économiques auxquels les entreprises sont confrontées. Après avoir rappelé l'importance du Marketing il développe le rôle et des conditions de mise en œuvre d'une stratégie marketing et d'une orientation client : collecte et analyse de l'information sur l'environnement et sur la concurrence, segmentation stratégique, construction d'une offre et positionnement.

Objectifs

- Cerner les meilleures pratiques Marketing
- Identifier les bons outils pour avoir une approche marché performante
- Développer des offres nouvelles à partir des besoins et attentes des clients

Durée : 2 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 :

Dirigeants désirant renforcer leurs capacités pour, in fine, développer leur entreprise, et lui assurer une croissance durable



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.

Création de valeur dans la relation client

[Développement stratégique]

1

Analyser son marché, et définir la stratégie Marketing

- ▶ Le marketing en B2B
- ▶ Les bases du marketing
- ▶ Océan Bleu et innovation de Valeur
- ▶ Principes et exemples de Stratégie marketing
- ▶ Le cas Novo

2

Développer de nouvelles offres : Personae et Proposition de valeur

- ▶ La construction de personae
- ▶ L'analyse des parcours clients
- ▶ La construction d'une proposition de valeur et d'une nouvelle Offre

ATELIER

Atelier de croissance n°4

- ▶ Identification et analyse des besoins clients
- ▶ Digital et parcours clients

Pédagogie

Le temps de chaque journée est réparti entre exposé du professeur, discussions collectives et partage d'expérience, traitement collectif de cas d'entreprise et discussions de textes et d'articles.



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