



2  
Jours

## Marketing et force de vente

dans **MARKETING - MARKETING OPERATIONNEL** / Réf : **MRK-OPE-05**

### Objectifs de la formation

- Acquérir une vision globale de la démarche marketing et de la place de la distribution
- Définir une politique de distribution
- Dégager les forces et faiblesses ainsi que les opportunités menaces liées à l'environnement de l'entreprise
- Appliquer les actions adaptées en fonction de l'évolution du marché
- Etablir un suivi des activités marketing et commerciales en fonction des objectifs fixés par l'entreprise

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

#### 1. Intégrer l'importance de la distribution comme une variable du marketing mix

- Comprendre le lien entre distribution et cycle de vie d'un produit
- Être en mesure de définir une stratégie de distribution
- Aborder le rôle d'une force de vente et son organisation

#### Jour 1 - Après-midi

#### 2. Identifier les concepts clés de la gestion de la force de vente

- Le concept de distribution
- Les fonctions de la distribution
- Les stratégies de distribution
- Mise en place d'une politique de distribution à partir d'un cas pratique.

#### Jour 2 - Matin

#### 3. Gérer la force de vente

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIO  
FORMATION

DEFI  
TRANSFORME VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIERE



- Manager commercial aujourd'hui, une vision claire de sa mission
- Adapter son style de management

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Organiser l'action commerciale

- Animer votre équipe commerciale
- Manager vos commerciaux

#### Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

#### Public cible

Responsable marketing, responsable commercial, chef de produit, chef de marché, ingénieur commercial

#### Pédagogie

#### Méthodes pédagogiques

- Nos formateurs basent leur animation sur des techniques de pédagogie active, et si nécessaire sur des méthodes ludopédagogiques. Afin de renforcer l'apprentissage et d'optimiser une application pratique sur le terrain, les apprenants bénéficient d'exercices, cas concrets conçus par des professionnels de terrain, jeux de rôles, quizz, tests, adaptés au programme de formation.

#### Modalités d'évaluation



- Une évaluation à chaud est effectuée en fin de formation par des tests permettant de valider la compréhension et l'intégration de la thématique par les apprenants; une évaluation à froid peut être proposée quelques mois après la formation afin de valider l'appropriation des méthodes et les changements obtenus à la suite de la formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

**SAS LEXOM**

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



