STRATÉGIE ET MARKETING

Analyse stratégique et Business Plans

Enjeux de la formation :

Acquérir une méthodologie et des outils pour analyser son business et construire des recommandations stratégiques et des plans d'actions appropriés

- Pour ses comptes clients (Key account managers)
- Pour ses produits ou pour sa marque (Product managers)

Objectifs pédagogiques :

- Connaître et analyser son marché, les tendances d'évolution, la concurrence, les clients…
- Connaître et comprendre la stratégie de sa Société, les enjeux marketing et commerciaux
- Formaliser une analyse SWOT
- Savoir fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs SMART
- Elaborer une stratégie et un plan d'action priorisé et budgétisé
- Savoir construire un business plan
- Savoir communiquer sa stratégie client à son management, en interne et aux autres services
- Suivre/ corriger ses plans d'action

Animation pédagogique :

- Après une acquisition de la méthodologie, l'animation se fera sous forme de cas pratiques

Durée

- 2 jours

STRATÉGIE ET MARKETING

Analyse stratégique et Business Plans

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation cliquez ici ou directement sur la page contact.

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.