



*Global Management Solutions*

# NOS FORMATIONS POUR 2014

## MARKETING-COMMUNICATION





Global Management Solutions

# MARKETING-COMMUNICATION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MKT100	Communication et technique d'accueil	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Personnel en relation avec la clientèle soucieux de donner une image positive de son entreprise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Sensibiliser et former aux techniques d'accueil afin d'accroître la marge et enrichir la vente.</li> </ul>	250 000	2	5 au 6/03/14
MKT110	Techniques de prospection et de fidélisation efficace	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Commerciaux ;</li> <li>➤ Directeurs commerciaux ;</li> <li>➤ Personnel de l'entreprise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transformer tout client contacté en une source d'économie pour l'entreprise ;</li> <li>➤ Optimiser la prospection pour la rendre plus rentable ;</li> <li>➤ Appréhender les outils de fidélisation efficace ;</li> <li>➤ Faire acheter et faire racheter le client.</li> </ul>	250 000	2	15 au 16/05/14



Global Management Solutions

# MARKETING-COMMUNICATION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MKT120	Gestion de la relation client	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Personnel d'accueil ;</li> <li>➤ Personnel de front office ;</li> <li>➤ Personnel de contact avec la clientèle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capitaliser la gestion de la relation avec le client ;</li> <li>➤ Faire de la clientèle une véritable source de rentabilité pour l'entreprise.</li> </ul>	250 000	2	19 au 20/06/14
MKT130	Business plan d'un partenaire stratégique	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Porteurs de projet ;</li> <li>➤ Représentants exclusifs ;</li> <li>➤ Dealers.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Apporter une lisibilité dans la rentabilité de l'activité à travers différentes étapes du business plan.</li> </ul>	250 000	3	25 au 27/06/14
MKT140	L'amélioration de la présentation des produits dans un point de vente : les techniques de merchandising	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Commerciaux ;</li> <li>➤ Représentants régionaux ;</li> <li>➤ Responsables secteur de vente ;</li> <li>➤ Chefs de rayon.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Maitriser les cinq (5) R du merchandising ;</li> <li>➤ Faire vendre les produits seuls (sans intermédiaire) ;</li> <li>➤ Maitriser la rentabilité du linéaire et des mètres linéaires développés ;</li> <li>➤ Créer le trafic devant un rayon ;</li> <li>➤ Valoriser une tête de gondole.</li> </ul>	350 000	3	2 au 4/07/14



Global Management Solutions

# MARKETING-COMMUNICATION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MKT150	Les fondamentaux du Marketing : Le marketing pour tous !	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Chefs de Produit ;</li> <li>➤ Créatifs ;</li> <li>➤ Ingénieurs ;</li> <li>➤ Commerciaux ;</li> <li>➤ Toute personne souhaitant contribuer à l'action marketing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Comprendre et parler le même langage que ses interlocuteurs marketing clients et internes ;</li> <li>➤ S'appropriier les concepts, techniques et outils du marketing ;</li> <li>➤ Décupler les performances commerciales grâce au marketing.</li> </ul>	250 000	2	19 au 20/08/14
MKT160	Le Trade marketing et distribution	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Commerciaux ;</li> <li>➤ Représentants régionaux ;</li> <li>➤ Responsables secteur de vente ;</li> <li>➤ Chefs de rayon.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Faire du distributeur un véritable client plutôt qu'un simple intermédiaire ;</li> <li>➤ Appréhender les formes de commerce ;</li> <li>➤ Appréhender les différentes structures de distribution ;</li> <li>➤ Apprécier la rentabilité d'un circuit ou d'un canal de distribution ;</li> <li>➤ Apprécier la rentabilité d'un canal de distribution.</li> </ul>	250 000	1	19/09/14