

# DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE EFFICACE

## PROGRAMME DE FORMATION

### 1. DURÉE :

- o **Nombre de jours** : 2 jours (14 heures)
- o **Horaires** : de 09h00 à 12h30 puis de 13h30 à 17h00.
- o **Lieu de la formation** : 64 Rue de Saintonge, 75003 Paris

### 2. PROFILS DES APPRENANTS ET PRÉREQUIS :

Afin de suivre au mieux l'action de formation susvisée, il est important de noter les points suivants :

- Prérequis techniques :
  - o Aucun prérequis technique. Une première expérience dans la relation client constitue un plus.
- Profil des apprenants :
  - o La formation est accessible à :
    - Toute personne souhaitant acquérir les bases du marketing stratégique et commercial.
    - Entrepreneurs et porteurs de projets.
    - Salariés souhaitant développer leurs compétences en marketing et stratégie commerciale.
    - Demandeurs d'emploi désirant renforcer leur employabilité dans les métiers liés au commerce et au marketing.

### 3. ACCESSIBILITÉ :

Pour les personnes porteuses de handicap(s), n'hésitez pas à nous informer de vos besoins spécifiques pour que nous puissions nous adapter, à l'adresse email suivante :

[svlearning@outlook.fr](mailto:svlearning@outlook.fr)

### 4. DÉLAIS D'ACCÈS :

L'inscription peut être effectuée au minimum 14 jours calendaires avant la date de formation, à condition qu'il y ait toujours des places disponibles.

#### **SV LEARNING (SAS)**

32, Rue de Paris  
92100 Boulogne-Billancourt  
N° SIRET: 989 332 499 00015  
NDA : 11923015392

## **5. QUALITÉ ET INDICATEURS DE RÉSULTATS :**

- Nombre de personnes ayant suivi la formation
- Taux de réussite de la formation
- Taux de satisfaction des apprenants
- Taux d'abandons

## **6. OBJECTIFS**

**Les objectifs professionnels** de l'action de formation sont les suivants :

- Analyser un marché et identifier les besoins des consommateurs pour adapter une offre.
- Élaborer une stratégie marketing en définissant une proposition de valeur et un mix marketing cohérent.
- Développer une stratégie commerciale en structurant un processus de prospection et de fidélisation.
- Concevoir un plan d'action opérationnel et mettre en place des outils de suivi de la performance.

## **7. ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE**

**Shanice VIDAL, Gérante et Formatrice.**

**Titulaire des diplômes suivants :**

- Licence « Commerce international » (2018)
- Master : « DROIT, ECONOMIE et GESTION mention management et commerce international » (2020)

## **8. MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :**

Les conditions générales dans lesquelles la formation est dispensée, notamment les moyens pédagogiques et techniques, les modalités de contrôle de connaissances, sont les suivants :

- **Moyens pédagogiques :** Cours théoriques interactifs suivis d'exercices pratiques.

**SV LEARNING (SAS)**  
32, Rue de Paris  
92100 Boulogne-Billancourt  
N° SIRET: 989 332 499 00015  
NDA : 11923015392

- **Moyens techniques** : Présentation visuelle (PowerPoint), planche d'exercice pratique (scénarios de vente), vidéoprojecteur.
- **Modalités de contrôle de connaissances** : Exercices pratiques.
  
- **Échanges sur WhatsApp** : accès à la communauté, pour échanger avec la formatrice et les autres stagiaires (disponible du lundi au vendredi de 09h00 à 17h00 durant 3 mois).
- **Possibilité de poser ses questions par email** : disponible tout au long de la formation et après celle-ci.
- Assistance technique, pédagogique et administrative
  - o La formatrice, Mme. Shanice VIDAL est chargée de **l'assistance des stagiaires pour la partie technique, pédagogique et administrative** (retour sous 48 heures ouvrées).
  - o **Les demandes d'accompagnement** reçoivent une réponse de la formatrice, Mme. Shanice VIDAL **sous 48 heures ouvrées.**
  
  - o Mme. Shanice VIDAL est joignable via différents supports :
    - Par téléphone au : 06.17.64.96.03.
    - Par mail à l'adresse suivante : [svlearning@outlook.fr](mailto:svlearning@outlook.fr)
    - Via la plateforme WhatsApp

## **9. DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION ET DE L'ÉVALUATION DE LA FORMATION :**

L'appréciation des résultats se fait à travers la mise en œuvre :

Mise en œuvre :

- Réalisation d'exercices pratiques corrigés.
- Évaluation de fin de formation par une étude de cas.
- Questionnaire de satisfaction : pour recueillir les retours.
- Certificat de réalisation : sera remis à l'issue de la formation.

## **10. RÉSULTATS ATTENDUS :**

A l'issue de la formation, l'Organisme de formation délivre au stagiaire un certificat de réalisation.

**SV LEARNING (SAS)**  
 32, Rue de Paris  
 92100 Boulogne-Billancourt  
 N° SIRET: 989 332 499 00015  
 NDA : 11923015392

## **11. PRIX DE LA FORMATION**

Prix : 360 euros TTC.

## **12. CONTACTS ET INSCRIPTIONS**

Courriel : [svlearning@outlook.fr](mailto:svlearning@outlook.fr) / Téléphone : 06.17.64.96.03.

**SV LEARNING (SAS)**  
32, Rue de Paris  
92100 Boulogne-Billancourt  
N° SIRET: 989 332 499 00015  
NDA : 11923015392