

# MARKETING COMMERCIAL

2 jours

## OBJECTIFS

- Comprendre les fondements et les enjeux du marketing commercial.
- Maîtriser les étapes du processus commercial : prospection, négociation et fidélisation.
- Développer une approche orientée client et adaptée aux marchés cibles.
- Savoir construire une offre commerciale attractive.
- Mettre en place des outils de suivi de la performance commerciale.

## CIBLE

- Responsables et équipes commerciales.
- Chefs de produits et chargés de marketing.
- Entrepreneurs et porteurs de projets.

## PRÉREQUIS

- Aucun prérequis pour suivre cette formation.

## MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques illustrés par des cas pratiques et des études de marché.
- Travaux de groupe et simulations de situations commerciales.
- Utilisation d'outils marketing modernes (analyse SWOT, mix marketing, CRM).
- Élaboration d'un plan marketing commercial en atelier.