

VENTES - MARKETING

Temps d'Investir pour un Marketing Efficace



Petit déjeuner d'information gratuit sur le programme TIME

Date : 10 juin 2010

Heure : de 7 h 30 à 9 h 15

Lieu : Restaurant le Galopin

3135, chemin Saint-Louis, Québec

VOLET ACCOMPAGNEMENT – 50 h

Accompagnez de manière efficace par des professionnels possédant les connaissances, l'expérience et les ressources vous pourrez ainsi bâtir l'outil stratégique approprié à votre entreprise.

Quels sont vos compétences-clefs, votre positionnement concurrentiel, votre clientèle cible, votre offre Web actuelle?

L'audit ventes-marketing est une partie fondamentale de la planification marketing. Il est une évaluation détaillée, systématique et périodique des activités marketing de l'entreprise et de ses influences internes et externes.

L'audit ventes-marketing porte sur les objectifs de l'entreprise, ses politiques, sa structure organisationnelle, son environnement, ses méthodes et son personnel. Il permet d'en identifier les forces et faiblesses et résoudre les problèmes courants, renforcer les compétences et améliorer la performance des activités marketing de l'entreprise.

Suite à l'audit ventes-marketing et à son analyse, une rencontre aura lieu afin de présenter les recommandations stratégiques et déterminer le plan d'action pour l'accompagnement en milieu professionnel.

Accompagnement stratégique...de l'analyse à l'action

Si votre entreprise a besoin de :

- Augmenter le nombre de prospects et ainsi renforcer ses parts de marché ;
- Améliorer le taux de "closing" ;
- Lancer un nouveau produit ;
- Améliorer les techniques de ventes ;
- Opérer un changement d'image ;
- Mieux exploiter la loyauté des clients ;
- Recruter des distributeurs, etc.

Passez à l'action en appliquant les meilleures pratiques, telles :

- Élaboration d'un argumentaire de vente percutant ;
- Web marketing et utilisation des médias sociaux ;
- Tactiques de prospection ;
- Stratégie de référencement ;
- Sondage sur la satisfaction des clients ;
- Positionnement et Intelligence concurrentielle, etc.

Personne ressource

PÔLE Québec Chaudière-Appalaches

Martine Lessard

martine.lessard@pole-qca.ca

418-681-9700, poste 222