

Fiche d'offre de formation

Informations générales

Thème Exportation et commercialisation

Informations sur l'activité	
	
Titre	Bâtir une marque forte, unique et distinctive.
Contenu	<i>Il devient de plus en plus difficile de différencier ses produits dans un monde dans lequel l'offre ne cesse de croître. Les produits se ressemblent de plus en plus, les compétiteurs sont capables d'imiter vos succès très rapidement, vos avantages compétitifs sont devenus des faiblesses et vous n'êtes plus unique.</i> <i>Établir la fonction marketing (stratégique & tactique) au sein de votre entreprise est une nécessité afin de développer une marque forte. Mais qu'est ce que cela veut dire, quels en sont les avantages et comment y procède-t-on ?</i> • Qu'est ce qu'une marque ? • Quels sont les avantages d'une marque forte ? • Quels sont les éléments clés pour bâtir une marque forte ? • Le marketing stratégique (70%) vs tactique (30%) ; • Pourquoi et comment établir une relation de "confrontation constructive" entre la fonction marketing et ventes ? • Les étapes pour implanter la fonction marketing ; • Comment aligner toutes les facettes de votre organisation (ventes, service à la clientèle, service technique, outils de communication etc.) dans la même direction ? • Le facteur humain dans le développement d'une marque forte ; • Le concept de « l'urgence de prendre son temps » ; • Facteurs de succès et d'échecs. Pendant ce séminaire vous allez être branché directement sur ce qui se fait de mieux dans le domaine de la création d'une marque forte.
Forme	Présentation magistrale (théorie et étude de cas), échange, discussion, réflexions individuelles et effervescence intellectuelle.
Langue	Français ou Anglais
Durée	7 heures + 1 heure de consultation individuelle

Matériel pédagogique	Chaque participant recevra : • Un outil servant à évaluer l'état de votre marque. • Un outil – <i>Brand Touch Point Wheel</i> -servant à identifier les points de contacts entre votre entreprise et le monde extérieur. • 1 heure de consultation. • Des articles récents de spécialistes au niveau mondial sur la stratégie d'entreprise et le développement d'une marque forte. • Une liste des meilleurs livres du moment pour nourrir l'esprit.
Équipements et logiciels requis	Chevalet à feuille mobile, projecteur multimédia

Informations sur la clientèle desservie	
Participants	Présidents, Vice-présidents, Directeurs Marketing, Directeurs de ventes, Directrices de Ressources Humaines, Chef de produits...
Nombre de participants	8 à 15 participants
Conditions d'admission	Toute entreprise désirant bâtir une marque forte et unique et qui cherche à implanter ou solidifier la fonction marketing. (entreprises manufacturières, de services...)

Informations sur les coûts	
Coût	Valeur de 475 \$ offerte à 299 \$ grâce à Emploi-Québec
Modalités	Payable au moment de l'inscription

Informations sur l'organisme formateur	
Raison sociale	Améo Actions Marketing
Adresse	1119, avenue Cartier, bureau 102 Québec, Québec G1R 2S6
Téléphone	418-529-8558
Site Internet	www.ameo.ca
Courriel	jevto@ameo.ca

Pour de l'information supplémentaire, contactez-nous :

- martine.lessard@pole-qca.ca (418) 681.9700 poste 225