

Les outils du marketing pour les forces de vente

-Référence: **MR-179**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Identifier les opportunités de collaboration marketing-vente
-
- Utiliser les outils marketing pour élaborer les supports d'aide à la vente efficaces et appropriés
-
- Intégrer les nouvelles pratiques digitales au profit de l'efficacité
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable marketing, responsable commercial. Chef de produit, chef de marché, chef de projet marketing, responsable promotion des ventes.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **La synergie marketing-vente au cœur de la performance de l'entreprise**
 - La place des clients et l'évolution des métiers.
 - La démarche "sales enablement" et les outils associés.
 - Les points clés de la collaboration.
- **Collecte et partage des informations clés : marché, clients, concurrence**
 - Les besoins de chaque acteur pour une meilleure contribution.
 - Utiliser les meilleures sources, off et on line.
 - Les outils digitaux clés pour faciliter la collaboration et le partage.
- **Traduire le plan marketing en plan d'actions commerciales**
 - L'alignement marketing-vente : partager les enjeux et les objectifs.
 - Faire adhérer la force de vente au plan marketing.
 - Assurer la cohérence entre plan marketing opérationnel et plan d'actions commerciales.

Programme

- Optimiser l'acquisition client avec le tunnel de conversion et le social selling.
- Définir et partager les indicateurs de suivi de l'activité marketing-vente.
- **Élaborer des supports d'aide à la vente percutants**
 - Construire l'argumentation commerciale : CAB, REPERES.
 - Argumentaires, fiches produits et book marketing-vente.
 - Utiliser la puissance des outils digitaux : book digital, exploitation de la réalité virtuelle ou augmentée, argumentaires interactifs, supports audio ou vidéo, dashboards.
 - Fournir aux commerciaux les contenus nécessaires à la brand advocacy et au social selling.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc