

M CONSEIL CONSEIL & INGÉNIERIE	TOURISME 2 Commercialisation et stratégie marketing <i>Maîtriser les outils et stratégies pour développer son activité</i>
---	--

■ 3 jours (21h)

■ 15 pers. max

■ 32€/h/stagiaire

Prérequis : Professionnel du commerce, de la vente, du tourisme, porteur de projet, salarié en reconversion, demandeur d'emploi

CONTEXTE & OBJECTIFS

La commercialisation est un enjeu majeur pour toute entreprise. Dans un marché concurrentiel, il est indispensable de maîtriser les outils et les stratégies de mise en marché pour capter et fidéliser la clientèle. Cette formation donne les clés d'une commercialisation efficace, du marketing digital à la distribution, en passant par la construction de partenariats commerciaux.

Objectifs de la formation :

- Comprendre les fondamentaux du marketing et de la commercialisation
- Élaborer une stratégie commerciale adaptée à son offre et son marché
- Maîtriser les outils de distribution et de promotion en ligne
- Construire des partenariats commerciaux efficaces

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 (7h) — Fondamentaux du marketing et de la commercialisation

- Analyse de marché : clientèles, tendances, concurrence
- Positionnement et segmentation de son offre
- Construire son offre : packaging et tarification
- Études de cas locales adaptées à Mayotte

Jour 2 (7h) — Stratégie digitale et distribution

- Présence en ligne : site web, réseaux sociaux, plateformes de vente
- Référencement et e-réputation
- Les canaux de distribution en ligne et hors ligne
- Créer du contenu attractif pour promouvoir ses produits et services
- Ateliers pratiques

Jour 3 (7h) — Partenariats et plan d'action commercial

- Développer des partenariats avec les acteurs locaux et institutionnels
- Répondre aux appels d'offres et aux marchés publics
- Élaborer son plan d'action commercial
- Évaluation et bilan de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ACCÈS

Méthodes mobilisées

- Cours interactifs en salle
- Mises en situation et jeux de rôle
- Études de cas locales (Mayotte)
- Travaux en groupe
- Ateliers pratiques
- Échanges d'expériences entre participants

Modalités d'accès

Lieu : M CONSEIL, 7 rue Antani Bazaha, 97650 M'tsangamouji, Mayotte

Inscription : jusqu'au 1er jour de la formation, sous réserve de places

Convocation : par SMS et e-mail après inscription

Repas : offert sous forme pique-nique

Contact : 06 93 46 64 06 /
contact@sasmconseil.com

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations pratiques sur les thèmes traités et quiz durant la formation
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation
- Attestation de fin de formation délivrée à chaque stagiaire

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

MADI Youssouf — Chargé de développement Agro-Éco-Tourisme

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour toute question d'aménagement ou d'accessibilité, veuillez contacter notre référent handicap : YOUSOUF Madi — Tél. : 06 93 46 64 06 — contact@sasmconseil.com