

FAIRE LE MARKETING D'UN PROJET

Dans une carrière professionnelle, les occasions de faire le marketing d'un projet, d'un poste (dans le cadre d'un recrutement par exemple), de son établissement, d'une situation etc. ne manquent pas. Or, trop souvent, nous ne savons pas mettre en avant les qualités du produit à vendre ...

Objectifs :

- comprendre ce qu'est le marketing
- définir ses objectifs
- faire le point sur la situation actuelle du produit à vendre
- mettre en avant le produit à vendre à l'écrit
- mettre en avant le produit à vendre à l'oral
- savoir utiliser les espaces du marketing



Contenus :

Définitions, enjeux du marketing et obstacles

Faire le point sur le produit à vendre

Définir ses objectifs

Faire le point avec l'analyse SWOT :

Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces).

Mettre en avant le produit à vendre à l'écrit

S'approprier des conseils sur la forme et le fond : écrits clairs, concis, structurés etc.

Rédiger une note, une brève présentation etc.

Mettre en avant le produit à vendre à l'oral

Comprendre le processus de communication orale
Présenter son produit en 2 minutes (d'après Y.M. du Poset)

Présenter son produit en 30 secondes: l'elevator pitch

Utiliser les espaces du marketing

Utiliser l'intranet, les lieux de diffusion de son établissement efficacement

Développer le réseau

Public : tout professionnel souhaitant être capable de mieux « vendre »

Modalités : présentiel

Techniques pédagogiques : apports théoriques et méthodologiques, étayés par un diaporama, des brainstormings, des études de cas en sous-groupes, des retours d'expérience, des mises en situation.

Supports pédagogiques : support power point et livret du stagiaire

Pré-requis : aucun

Evaluation :

- **en amont** de la formation et/ou à l'entrée en formation, des besoins de formation
- **en aval**, de l'atteinte des objectifs et de la satisfaction des stagiaires.

Une attestation de formation est délivrée au stagiaire à l'issue de la formation.

Formations inter-établissements :

Durée : 2 jours

Sessions inter à Paris : 3-4 mars 2022

Tarif inter : 650 euros HT/stagiaire pour les 2 jours

Formations intra-établissement :

Le tarif de la formation intra est déterminé par le nombre de participants et la durée de la formation.

Pour un devis, contactez-nous au 06 63 58 23 78 ou sur contact@idsdeveloppement.com

Nos formations intra peuvent être réalisées **dans un délai d'un mois suivant la demande.**