



## Le marketing de la PME

*Une stratégie marketing correctement élaborée peut améliorer la rentabilité de votre entreprise.*

### Objectifs

Elaborer une stratégie marketing adaptée au secteur agroalimentaire et aux TPE/PME pour améliorer la rentabilité de votre entreprise en :

Transformant les savoirs et les connaissances en opportunités pour l'entreprise.

Optimisant ses gammes de produits et ses marques.

### Programme

Introduction : Le marketing pourquoi et comment ?

Marketing et culture d'entreprise

Multinationale et Marketing

Les spécificités du marketing en PME

Mettre en place une démarche Marketing dans son entreprise (TPE/PME)

Fixer des objectifs

Déterminer des besoins (humains, financiers...)

S'organiser au sein de l'entreprise (organigramme et profil de poste)

Appliquer les principes de base :

Analyse, recommandation, action, mesure des résultats.

Le Marketing stratégique :

Transformer les savoirs et les connaissances en opportunités pour l'entreprise

Comprendre et anticiper les évolutions du marché

Segmenter son marché

Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise par rapport à son environnement

De l'idée marketing à la mise en œuvre : le produit, le prix, la distribution, la communication

Optimiser ses gammes de produits et ses marques

Gérer et développer une gamme de produits : prendre les bonnes décisions aux bons moments.

Savoir se différencier de ses concurrents

Déterminer ses prix en visant le retour sur investissement et la marge

Choix d'une stratégie de marque pour valoriser l'image et les ventes

Le Marketing : bon sens et remise en question perpétuelle.

Mesure des résultats

Actions de contrôles

La notion d'intelligence économique

### Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques, expériences personnelles, extraits vidéo et cas pratique

### Suivi et évaluation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire

### Public

Gérants de TPE / PME, responsables marketing ou commerciaux.

*Nombre de stagiaires mini/maxi : 6/12*

### Pré requis

Aucun

### Tarif

950 € \* *Prix non assujetti à TVA*

\*Prise en charge possible par votre OPCA

## Infos pratiques

### Durée

2 jours (14 heures) – Présentiel

### Date

[Voir site internet](#)

### Horaires

De 9h00 à 12h00 / 13h30 - 17h30

### Lieu

Isema – Avignon

### Votre contact

Christine REY

☎ 04 27 85 86 82

✉ [crey@isema.fr](mailto:crey@isema.fr)

**Intervenant (e) Elodie GERMAIN**