



## Conduire une démarche de marketing efficace dans le secteur des PAI (Produits Alimentaires Intermédiaires)

*Comment réussir les analyses externes et internes de l'entreprise, définir une stratégie marketing gagnante ou déployer un mix-marketing multicanal ?  
Quels sont les outils pour renforcer sa présence sur le Web ?  
Comment bâtir son plan marketing pour voir loin ?*

### Objectifs

Développer et structurer une démarche marketing adaptée au secteur des PAI  
Maîtriser les outils marketing  
Utiliser les outils du web les plus appropriés à chaque entreprise

### Programme

Réussir les analyses externes et internes de l'entreprise du secteur PAI

- La veille active
- P.E.S.T.E.L : surveiller les tendances amont et aval
- Matrice de Porter : étudier la concurrence

Définir une stratégie marketing gagnante adaptée aux spécificités des PAI

- L'audit SWOT : prendre des décisions
- Choisir ses cibles
- Le positionnement : construire une offre unique
- Utiliser la matrice B.C.G. pour équilibrer son portefeuille produits

Déployer un mix-marketing multicanal adapté aux spécificités PAI

- Une démarche produit globale
- Le prix
- La distribution optimisée par couple cible/ produit
- La communication « multicanal »

Les outils pour renforcer sa présence sur le Web

- Site web
- Réseaux sociaux
- Blogs
- Adwords, bannières et display
- E-réputation

Bâtir son plan marketing pour voir loin sur son marché des PAI

- Du plan marketing stratégique au plan marketing opérationnel
- Le plan marketing, outil de motivation
- Le plan marketing, outil de pilotage

### Méthodes pédagogiques

Méthodes participatives et actives avec alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation via un ordinateur portable avec accès wifi

### Suivi et évaluation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire

### Public

Dirigeants, Directeurs commerciaux, Responsables des ventes, Directeurs marketing, Chefs de produit.

Nombre de stagiaires mini/maxi : 6/12

### Pré requis

Aucun

### Tarif

950 € \* Prix non assujetti à TVA  
\*Prise en charge possible par votre OPCO

### 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