

LA FORMATION ACTION.

→ COMMANDITAIRES

Les porteurs de projets innovants avant leur sortie de la structure qui les soutient et les accompagne. Ces porteurs au profil ingénieur ne sont pas aguerris aux techniques commerciales ni ne maîtrisent complètement les outils marketing. Pour les préparer à la vie réelle de l'entreprise MCP Marketing a bâti deux programmes de formation.

Référence : Incubateur de l'École des Mines d'Alès : formation – action aux techniques commerciales.

→ OBJECTIFS & DÉFINITION

● DÉFINITION :

Ce mode de formation particulier permet d'associer connaissances théoriques et mise en pratique. MCP Marketing décline sa formation action sur deux thèmes principaux : les techniques commerciales et les techniques marketing.

● OBJECTIFS :

→ Transmettre un savoir faire théorique et valider l'assimilation des connaissances à travers des exercices pratiques et des simulations personnalisées.

→ Rendre les stagiaires actifs et préserver leur productivité sur leur projet d'entreprise.

→ MÉTHODE EMPLOYÉE & CONTENU

● MCP Marketing s'est attaché à bâtir un programme de formation permettant que les porteurs de projets restent productifs tout au long de leur formation.

La formation est prévue pour durer 4 jours et les programmes sont découpés en modules. Certains modules sont espacés dans le temps pour permettre aux stagiaires de réaliser les travaux pratiques personnalisés qui leur sont demandés.

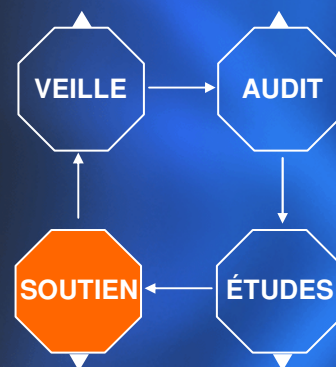
Ce sont les consultants de MCP Marketing, en fonction de leur spécialité qui animent les modules « magistraux » de transfert de connaissances théoriques, qui suivent, corrigent et commentent les travaux des apprenants, définissent et animent les simulations.

Le public est composé d'une quinzaine de stagiaires, peut-être hétérogène en terme de secteurs d'activité. En revanche, la formation s'avère plus efficace lorsque le public est homogène en terme de niveau d'avancement dans la réalisation de leur projet d'entreprise.

Notre conviction : Des porteurs de projets innovants bien préparés à un niveau marketing et commercial multiplient les chances de succès de leur entreprise.

Concurrentielle
Technologique
Réglementaire

Étude Flash
Besoins
Produits



Rédaction BP
Pilotage opérations
Rédaction supports
Coaching / Formation

Marché
Positionnement
Concurrence
Business Model

www.mcpmarketing.com

Tél . 04.67.60.23.05

Fax . 04.67.55.65.13

Z.A Clément ADER
20 rue des frères Lumière
3 4 8 3 0 J A C O U



LA FORMATION ACTION.

→ CONTENU DE LA FORMATION AUX TECHNIQUES COMMERCIALES

- À l'issue de cette formation les stagiaires auront :
 - Compris le mécanisme du processus commercial et ses enjeux.
 - Appris à bâtir et ont bâti leurs propres argumentaires commerciaux.
 - Appris à connaître et ont cartographié leur propre réseau.
 - Appris à bâtir et mis au point leur propre plan de prospection.
 - Appris les techniques pour prospecter par téléphone et se sont entraînés.
 - Appris les techniques pour mener leurs entretiens et se sont entraînés.
 - Les outils nécessaires pour estimer leur future activité commerciale.
 - Les clés et les outils indispensables pour mesurer leur chance de réussite commerciale à l'issue de leur prospection.

→ CONTENU DE LA FORMATION AUX TECHNIQUES MARKETING

- À l'issue de cette formation les stagiaires auront :
 - Compris les mécanismes du marketing et ses enjeux.
 - Appris à dimensionner, segmenter et cibler leur marché.
 - Appris à étudier leurs concurrents et se positionner parmi eux.
 - Appris à réaliser la chaîne et le réseau de valeur de leur secteur.
 - Identifié les facteurs clés de succès de leur secteur.
 - Identifié leurs avantages concurrentiels.
 - Une vue synthétique des opportunités / menaces, forces et faiblesses.
 - Les outils nécessaires pour définir leur positionnement.
 - Les connaissances indispensables pour définir le mix de leurs produits.

Ils disposent de toutes les informations nécessaires pour la réalisation de leur plan d'affaires, de leur plan marketing ainsi que pour penser à leur stratégie et à l'organisation de la mise sur le marché de leurs produits.

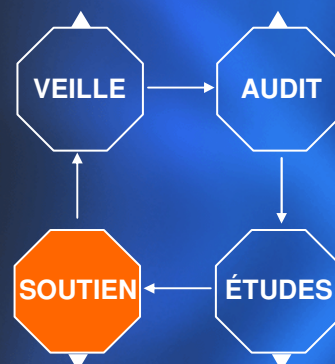
→ LES BÉNÉFICES

Au-delà de la théorie les stagiaires auront ainsi réalisé les supports et outils dont ils auront besoin au quotidien de la vie de leur entreprise, se seront entraînés et préparés.

Les connaissances commerciales et marketing indispensables auront été assimilées tout en restant productif : pas de perte de temps.

Notre conviction : Des porteurs de projets innovants bien préparés au niveau marketing et commercial multiplient les chances de succès de leur entreprise.

- | | |
|--|--------------------------------------|
| Concurrentielle <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Étude Flash |
| Technologique <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Besoins |
| Réglementaire <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Produits |



- | | |
|--|---|
| Rédaction BP <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Marché |
| Pilotage opérations <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Positionnement |
| Rédaction supports <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Concurrence |
| Coaching / Formation <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Business Model |

www.mcpmarketing.com

Tél . 04.67.60.23.05
Fax . 04.67.55.65.13

Z.A Clément ADER
20 rue des frères Lumière
3 4 8 3 0 J A C O U