

**Formation : Marketing et Internet**

Niveau : Initiation

Durée : **2 journées**  
(14 heures)

**Prérequis**

Aucun

**Moyens pédagogiques**

Travaux pratiques

**Objectifs**

Marketing WEB

**Renforcer la coopération Marketing-Vente**

- › Les moments clés pour impliquer commerciaux et marketeurs.
- › Conduire un projet impliquant les équipes commerciales et marketing.
- › Mettre en place une veille marketing et commerciale.
- › Analyser en commun les "affaires gagnées" et "affaires perdues".
- › Partager l'information par les blogs et les wikis.

**Du plan marketing au plan d'action commercial**

- › Les données marketing utile au commercial : SWOT, stratégie.
- › Les données commerciales utiles au marketing : suivi client et concurrents, indicateurs.
- › Le cercle vertueux : R&D - Marketing - Vente.
- › Informations à partager autour de la base de données clients et du CRM.

FORMASOFT-PRO – SARL au capital de 100000 € – R.C.S. Saint E enne 454 060 039 – Code 454 060 039 00038

Code APE 8559A N° formation : 82420165442 – 40 bis route de Montbrison 42160 ANDREZIEUX BOUTHEON

Tel : 04.77.55.06.05 - contact@formasoft-pro.com