



STRATEGIES MARKETING ET NEGOCIATION DANS LA GRANDE DISTRIBUTION

Ce programme exécutif permet aux cadres et spécialistes du marketing d'accroître leurs connaissances et compétences, et d'aiguiser leurs atouts professionnels pour maximiser les affaires dans le domaine du *retail* et de la grande distribution. Développez vos aptitudes relationnelles, maîtrisez la négociation et mettez-vous à jour avec les tendances marketing actuelles.

Objectifs d'études


- Construire une réflexion marketing à partir de la connaissance des marchés et des acteurs
- Développer sa capacité d'analyse des paramètres qui influencent l'activité du point de vente
- Adapter ses actions selon les caractéristiques du marché local
- Être plus à l'aise et réactif dans les prises de décisions
- Développer une écoute active
- Communiquer avec persuasion
- Maîtriser la négociation commerciale
- Renforcer la relation client

Thématiques traitées

- Marketing et stratégies nationales et internationales
- Solutions omnicanales et e-commerce
- Tendances et enjeux du *retail*
- Vente Commerciale
- Négociation
- Expériences clients

RUSHMORE BUSINESS SCHOOL

RUSHMORE COMPLEX,
SODNAC LINK ROAD,
QUATRE BORNES,
MAURITIUS

 (230) 696 2671

 marketing@rbs.ac.mu

 www.rbs.ac.mu

MODE

En présentiel / Ateliers de formation

DURATION

33 Hrs (5.5 Jours)

FRAIS (RS)

40,000
(Remboursable par la HRDC)

COMMENT S'INSCRIRE

Remplir et nous envoyer la fiche d'inscription.

Déposez le document en personne sur le campus de Rushmore Business School

ou

Scannez-le et envoyez-le-nous par courriel. Vous pouvez aussi remplir la fiche d'inscription numérique, et nous l'envoyer.

Réglez les frais d'inscription par virement bancaire et faites-nous parvenir une preuve par courriel.

Les apprenants ayant complété les cours obtiendront le certificat « Stratégies marketing et négociation dans la grande distribution » co-signé et délivré par Rushmore Business School et Neoma Business School (France).

La formation est approuvée par la MQA

Modules

MARKETING ET STRATÉGIES NATIONALES ET INTERNATIONALES DES ENSEIGNES SOLUTIONS OMNICALES ET E-COMMERCE TENDANCES ET ENJEUX DU RETAIL

Marketing et Stratégies

- Les notions de marché et principes du marketing
- Analyse de marché selon la méthode des enjeux et des risques
 - Réaliser un diagnostic complet
 - Définir et choisir la problématique à traiter en priorité
 - Bâtir sa stratégie

Les enjeux du retail

- Présentation du contexte de la grande distribution globalement et localement
- Les stratégies des enseignes après la crise sanitaire
 - Solution Omnicanales
 - Solution e.commerce

NÉGOCIATION COMMERCIALE - RELATION CLIENT

Négociation Commerciale

- Préparer son rdv
- Découvrir les besoins par un questionnement pertinent
- Personnaliser son argumentaire
- Répondre efficacement aux objections
- Négocier en position de force
- Conclure avec succès

Relation Client

- Les fondamentaux de la Relation Client
- Écouter son client
- Connaître son client
- Aptitudes et compétences relationnelles
- Maîtriser les canaux et réseaux de communication
- L'offre de valeur individualisée

Parcours du programme

