

 Commerce

Augmenter vos ventes avec une stratégie promotionnelle efficace, un choix payant!

 À distance 395 \$

9 mai 2022 | 8:30 à 16:30

Inscriptions acceptées jusqu'au 24 avril 2022

12 places disponibles

Contexte

Parmi les outils de communication marketing utilisés par les gestionnaires dans le but de livrer la valeur économique auprès de leurs marchés, la promotion des ventes est de loin l'outil le plus souvent utilisé, car il permet d'augmenter les ventes rapidement. Par ailleurs, cette technique de communication est souvent mal exécutée par les gestionnaires, ce qui provoque des conséquences non négligeables sur l'entreprise. Dans un premier temps, l'utilisation abusive de cette technique effrite l'image de marque de l'entreprise à moyen et à long terme. Dans un deuxième temps, elle stimule surtout la clientèle principalement intéressée par le prix le plus bas d'une marque, ce qui provoque une baisse de rentabilité de l'entreprise à court et à moyen terme. La solution consiste à développer une stratégie de promotion des ventes judicieuse pour se prémunir contre son utilisation abusive.

Objectifs pédagogiques

Cette formation permet de créer des stratégies promotionnelles efficaces qui répondent aux besoins des entreprises d'aujourd'hui. Au terme de la formation, vous serez en mesure :

- de planifier adéquatement une stratégie promotionnelle;
- de sélectionner les outils promotionnels appropriés à la stratégie d'entreprise;
- d'appliquer les étapes de réalisation de la stratégie promotionnelle;
- d'évaluer l'efficacité de la stratégie promotionnelle sur les ventes et les profits de l'entreprise.

Contenus

- Définition et planification d'une campagne promotionnelle
- Types de stratégies promotionnelles
- Concepts théoriques de base en situation de promotion des ventes
- Comportement numérique des clients sur les réseaux sociaux
- Types de tactiques de sélection des outils promotionnels
- Impact de l'utilisation de la promotion des ventes sur l'image de marque de l'entreprise
- Évaluation de l'efficacité de la promotion sur ventes et les profits et tendances futures

Approche pédagogique

L'approche pédagogique privilégie le développement de compétences par l'application des connaissances, des techniques et des outils dans des situations auxquelles les personnes participantes sont confrontées. Les méthodes d'enseignement comprendront de courts exposés théoriques qui font appel à la participation de groupe ainsi que des exercices pratiques.

Clientèle cible

Cette formation est destinée aux gestionnaires de petites et moyennes entreprises, aux responsables du marketing et des communications ou à toute autre personne impliquée dans le développement et l'application de stratégies promotionnelles.

Durée et unités d'éducation continue (UEC)

Cette formation est d'une durée de 7 heures et donne droit à 0,7 UEC.

Formateur

Martin Savard, Ph. D. est professeur de marketing au Département des sciences administratives au campus de Saint-Jérôme de l'UQO. Il a préalablement été professeur de marketing à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) pendant cinq ans et chargé de cours pendant plus de huit ans dans cette institution. Il est un formateur et un consultant chevronné spécialisé en service à la clientèle, en relation de service avec la clientèle et analytique d'affaires par les bases de données. Il a travaillé en tant que formateur et consultant avec de petites, moyennes et grandes entreprises dans divers domaines d'affaires au cours des douze dernières années. Sa vaste expérience auprès d'entreprises situées au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Afrique a eu comme conséquence une offre de formations axée vers la pratique et les applications concrètes. Ces projets de consultation sont axés vers la création de stratégies marketing de rétention et d'acquisition de clientèle profitables pour les entreprises. Ses projets de recherche mettent l'accent sur les concepts de segmentation et de prédiction du comportement de la clientèle qui crée de la valeur économique pour les entreprises.