



DÉVELOPPEMENT
TERRITORIAL ET RÉSEAU



Nous vous proposons une :

FORMATION
sur le thème
Post Crise : STRATEGIE MARKETING DE RECONQUETE

PROGRAMME :

DEPASSER LA CRISE : ETAT DES LIEUX ET OPPORTUNITES

Crise : la nouvelle donne - Impacts sur le comportement du marché, des clients, concurrents, partenaires
La crise du point de vue marketing et commercial : analyse forces /faiblesses de votre entreprise et diagnostic
Saisir les – nouvelles - opportunités : Marché et tendances

STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE POUR REBOOSTER SON ACTIVITE

Revoir et valider son attitude et positionnement stratégique sur le marché
Le levier produit/service
Le levier prix
Le levier distribution
Le levier promotion
Le levier communication
Le levier fidélisation

FICHE PRATIQUE : *10 actions à mener en priorité pour rebondir après la crise*

PUBLIC CONCERNE :

Jeune dirigeante d'entreprise ou porteuse de projet
Adhérente ou non d'Action'Elles

PRIX : 50€ HT pour les adhérentes et préadhérentes Action'Elles (80€HT pour les non adhérentes)

DATE : 22 FEVRIER 2010
HORAIRE : 17H – 19H30

Lieu : Cabinet Deloitte
Les Docks - Atrium 10.4 10 place de la Joliette 13002 Marseille

