

SEGMENTATION
BRANDING
PRICING
TRADEMARK
CUSTOMER
PRODUCT
POSITIONING
PROMOTION
ADVERTISING



COMMUNICATION – TELECOMMUNICATION MARKETING & DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

COMMUNICATION

Réf.	Cycle	Durée en jours	SESSIONS DE 10 JOURS / MODULE
COMMUNICATION D'ENTREPRISE ET METIERS DE LA COMMUNICATION			
COM01	Dynamisation et démultiplication de la communication interne	10	
COM02	Les Techniques de la Communication de crise	10	
COM03	Stratégie et plan de communication externe : une démarche méthodologique, pragmatique et outillée pour mettre en œuvre une communication externe performante.	10	
COM04	Les Aspects Juridiques et Réglementaires du Droit de la Publicité et de la Communication	10	➤ Choisissez une date qui vous convient
COM05	Optimiser sa communication interne : privilégier les actions à valeur stratégique et opérationnelle	10	
COM06	Bien cibler ses actions de communication : le bon message pour la bonne cible	10	➤ Une publication sera faite à tous nos partenaires
COM07	Optimiser sa communication institutionnelle : des outils et des méthodes pour piloter l'identité et valoriser l'image de son entreprise.	10	➤ Profitez de votre séminaire de formation et de partage d'expériences entre des professionnels de divers horizons.
COM08	Plan de Communication Interne et Externe : Elaboration, Enjeux et Outils	10	
COM09	Concevoir un projet de communication performant	10	
COM10	Etablir sa stratégie web communication : les leviers de réussite pour une communication efficace de son entreprise sur le net.	10	
COM11	Trouver la bonne idée de communication : débrider sa créativité	10	
COM12	Chargé(e) de communication : les techniques et les meilleures pratiques pour être performant.	10	
COM13	Responsable de communication : Enjeux, positionnement et outils	10	

TELECOMMUNICATION

TEL01	Méthodologies de détermination des coûts en télécommunication	10
TEL02	Marketing des services de télécommunication	10
TEL03	Régulation et réglementation en télécommunication	10
TEL04	Planification & gestion du spectre	10
TEL05	Interconnexion : régulation et modèles de coûts	10
TEL06	Réseaux 3G et 4G : infrastructures, services et produits	10
TEL07	Qualité de service en télécommunication	10
TEL08	Recrutement de nouveaux clients et fidélisation en télécommunication	10

MARKETING

Réf.	Cycle	Durée en jours	SESSIONS
			3 SESSIONS DE 10 JOURS / SESSION
MARK01	Marketing stratégique, marketing de l'offre	10	<p>➤ Choisissez une date qui vous convient</p> <p>➤ Une publication sera faite à tous nos partenaires</p> <p>➤ Profitez de votre séminaire de formation et de partage d'expériences entre des professionnels de divers horizons.</p>
MARK02	Le marketing opérationnel, démarche et outils	10	
MARK03	Analyse multi-variée des données marketing	10	
MARK04	Marketing de la différenciation	10	
MARK05	Sociologie de la consommation et comportements du consommateur	10	
MARK06	Diagnostic et stratégies marketing- Benchmarking	10	
MARK07	Statistiques, données marketing & tableau de bord marketing	10	
MARK08	Etudes et recherches marketing (études qualitatives et quantitatives)	10	
MARK09	Les Nouvelles tendances du Marketing	10	
MARK10	Ecoute client et mesure de satisfaction	10	
MARK11	Mise en œuvre et suivi du plan marketing	10	
MARK12	Analyse, suivi et exploitation des résultats marketing et commerciaux.	10	
MARK13	Marketing des nouveaux produits et services	10	
MARK14	Customer Relationship Management (CRM)	10	
MARK15	Etudes et mesure de performance Marketing	10	
MARK16	Les techniques d'innovation en Marketing	10	
MARK17	Positionnement marketing et créativité	10	
MARK18	Mise en place d'un dispositif d'intelligence économique	10	
MARK19	Analyse, suivi et exploitation des résultats marketing et commerciaux	10	
MARK20	La veille marketing et commerciale sur Internet: techniques et outils	10	
MARK21	Dynamisation et démultiplication de la communication interne	10	
MARK22	Cibler votre Marché avec le Customer Insight (C.I.)	10	

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Réf.	Cycle	Durée en jours	SESSIONS
			3 SESSIONS DE 10 JOURS / SESSION
DCO01	Stratégie de développement commercial : Améliorer les résultats commerciaux	10	
DCO02	Responsable du Développement Commercial (Marketing - Vente - Management commercial)	10	
DCO03	Business développement à l'international	10	
DCO04	Développer les ventes grâce au multi-canal	10	
DCO05	Vente et techniques de négociation commerciale	10	