Marketing et Internet

Niveau :
Initiation

Durée :
2 journées

Prérequis
Aucun

Moyens techniques
Traveaux partiques

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.