

Marketing et Internet

Niveau :

Initiation

Durée :

2 journées

Prérequis

Aucun

Moyens techniques

Travaux pratiques

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 utiles 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.