

LE MARKETING DIRECT ET LES PROMOTIONS

Les 6 et 7 février 2012
Formation inter entreprises
(Réponse souhaitée avant le 13 janvier 2012)

Face à des marchés saturés, des clients sur sollicités, comment mettre en œuvre des actions de marketing direct et de promotions efficaces.

OBJECTIFS

Cette formation vous permettra de connaître et de mettre en œuvre :

- **Les processus** de construction d'une opération promotionnelle (définition des objectifs et choix des cibles)
- **Les mécanismes promotionnels** (effets immédiats ou différés)
- **Les campagnes de promotion des ventes** (communication, cadre juridique, animation)
- **Différentes méthodes** d'évaluation du retour sur investissement d'une opération promotionnelle
- **Les outils** permettant un suivi des opérations promotionnelles

PUBLIC CONCERNE

- *Toute personne* désirant augmenter son CA (BtoB ou BtoC).

DUREE ET EFFECTIF

- **2 jours**, soit 14 heures.
- L'effectif pour cette formation sera compris **entre 6 et 12 personnes**.

LIEU

- En Entreprise ou au CIFAL (Maison de l'Entreprise, Schiltigheim).

TARIFS

- **260 € HT / jour / participant**, soit 520 € HT / participant pour l'ensemble de la formation.
Ce prix comprend les supports pédagogiques, la documentation, les pauses et les déjeuners pris en commun.

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

- La formation est animée par une Formatrice Consultante spécialiste en Marketing et Communication. Elle est diplômée de l'IECS de Strasbourg, elle justifie de plus de 25 années d'expériences professionnelles. Elle a successivement occupé les fonctions de « Responsable Merchandising et prix », « Chargée d'expansion », « Chargée de Promotion et Communication » et « Directeur Marketing Opérationnel » (multi sites) ;
- Pédagogie active supportée par des exemples provenant de domaines variés et offrant un parallèle avec le vécu des participants ;
- Apport de méthodes d'analyse
- Process de prise de décision
- Mise en application (benchmarking travaux de groupe).

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Acquisition des connaissances théoriques de marketing direct
 - Les différents types de promotions
- Formation aux différentes mécaniques promotionnelles
 - Déterminer les objectifs de la promotion et choisir la mécanique la mieux adaptée.
- Formation aux critères de rentabilité d'une promotion
 - Comment fixer les retours sur objectif d'une promotion
- Quel support pour communiquer sur la promotion
- Cas pratiques : les participants amèneront des exemples concrets qui seront traités.

⇒ LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION ⇐

- Une approche simple, efficace et opérationnelle.
- Une possibilité de mise en œuvre immédiate.
- Notre relation avec nos clients : un partenariat basé sur la confiance, l'expertise, le respect réciproque et la confidentialité, pré requis de l'efficacité et de la performance.

Demande d'informations par mail à info@cifal-formation.com ou au 03.88.37.22.10.



BULLETIN D'INSCRIPTION

Formation inter entreprises

« LES FONDAMENTAUX DU MARKETING »

Les 6 et 7 février 2012 à la Maison de l'Entreprise.

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **au plus tard 3 semaines avant de début de la formation :**

- par fax au 03.88.24.99.38 ;
- ou par courrier à l'adresse indiquée en bas de page ;
- ou par retour de mail : info@cifal-formation.com

<p>Nom(s) et Prénom(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Fonction(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Société :</p> <p>Gestionnaire du dossier :</p> <p>Adresse :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Téléphone :</p> <p>Fax :</p> <p>E-mail :</p>
--

Le CIFAL réalise ses prestations selon les conditions générales de vente ci-après, lu et acceptées expressément par le client.

Date :

Signature :

CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION ET DE VENTE

ARTICLE 1 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

Le CIFAL intervient en qualité d'organisme dispensateur de formation pour assurer les actions de formation définies dans le catalogue des actions de formation ou celles définies contractuellement entre le client et le CIFAL.

ARTICLE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION

Toute inscription à une de nos formations constitue une commande et entraîne obligatoirement l'acceptation de nos conditions générales de prestation et de vente, nonobstant les conditions d'achat du client.

Le client s'engage en remplissant le bulletin d'inscription (nom des stagiaires, signature...) à assurer le suivi du règlement de la prestation à l'échéance.

Une convention de stage qui valide la commande est envoyée à l'entreprise. Celle-ci confirme les noms, le nombre de participants, la ou les dates, heures et lieu de la formation.

Après la formation, la facture est déclenchée pour paiement à réception. Les attestations de stage et de présence sont envoyées avec la facture.

Nous programmons la majorité de nos stages inter-entreprises* à différentes dates. La recherche du meilleur équilibre du nombre de stagiaires par session peut nous amener à proposer une modification de dates.

ARTICLE 3 : DISPOSITIONS FINANCIÈRES

Le tarif applicable est celui en vigueur à la date d'enregistrement de l'inscription. La TVA est facturée en sus, selon les dispositions fiscales en vigueur.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation commencée est due entièrement au CIFAL. Les paiements s'effectuent nets et sans escompte.

ARTICLE 4 : CONDITIONS DE PAIEMENT

Toute modification par le client de nos conditions de vente entraîne l'annulation de la prestation.

Si la prestation doit être facturée à un fonds de formation, le client doit nous faire parvenir l'acceptation de prise en charge avant la prestation et compléter les renseignements sur l'organisme payeur. Dans le cas contraire, la facture sera établie à l'entreprise qui se chargera d'obtenir le remboursement.

Les règlements seront effectués par chèque, ou par virement à réception de facture.

Le défaut de paiement de nos prestations à l'échéance fixée entraînera :

- l'exigence immédiate de toutes sommes dues.
- l'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal majoré de 50% à compter de la date de facture jusqu'à la date de paiement effectif.

ARTICLE 5 : CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation ou report de l'action du fait du client, dans un délai inférieur à 3 semaines calendaires avant le démarrage prévu, donnera lieu à une facturation s'élevant à 50 % de la somme due initialement

Le CIFAL offre la possibilité à l'Entreprise, avant le début du stage, de remplacer le stagiaire empêché par une autre personne ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, avec l'accord préalable du CIFAL et du Responsable pédagogique du stage concerné.

Pour toutes formations annulées suite à un empêchement du formateur, ou intempéries, le CIFAL s'engage à vous proposer des nouvelles dates de formation dans les mêmes conditions financières. En aucun cas la formation sera aux frais du CIFAL.

ARTICLE 6 : DIFFÉRENTS ÉVENTUELS

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal d'Instance de Schiltigheim sera seul compétent pour régler le litige.

*Inter-entreprises : enseignement qui regroupe les salariés de diverses entreprises dans une même formation.

*Intra-entreprise : enseignement qui regroupe les salariés d'une même entreprise.