



La formation continue, votre gage de croissance

Marketing – Commercialisation

Objectif

Développer des habiletés dans le domaine du marketing en se familiarisant avec les éléments de l'étude de la commercialisation, en relation avec l'étude de marché afin d'élaborer une stratégie de commercialisation.

Compétences développées

À la fin de la formation, l'étudiant sera en mesure de :

- ◆ Identifier les composantes de la commercialisation;
- ◆ Mettre en relation l'étude de marché et les composantes de la commercialisation;
- ◆ Élaborer un plan de commercialisation;
- ◆ Déterminer le juste prix.

Contenu

- ◆ Notions de base;
- ◆ Outils de base;
- ◆ Publicité / promotion;
- ◆ Les canaux de communication;
- ◆ La documentation écrite;
- ◆ La documentation électronique;
- ◆ Le service à la clientèle;
- ◆ Les relations publiques.

Clientèle

Ce cours s'adresse à toute personne impliquée dans l'élaboration d'une stratégie de commercialisation.

Coût : 10 \$ + taxes (pour les travailleurs autonomes ou pour les entreprises en activité depuis moins de 5 ans)

45 \$ + taxes (pour les travailleurs en entreprises, employés d'organismes publics et parapublics ou toute autre clientèle)*

**Possibilité de subvention de 50 % de la part d'Emploi-Québec.*



La formation continue, votre gage de croissance

| Heures | Dates | Formateur | Lieu |
|--|--|------------------|---|
| 13 h à 16 h | Mercredi 29 septembre 2010 | Richard Lapointe | Sainte-Marie |
| 9 h à 12 h | Mardi 9 novembre 2010 | | Saint-Georges et Lac-Etchemin (visioconférence) |
| Pour informations, contactez votre CLD le plus près : | 4 18 228.7810 (MRC Beauce-Sartigan) 4 18 625.3904 (MRC des Etchemins) 4 18 386.1608 (MRC Nouvelle-Beauce) 4 18 397.4354 (MRC Robert-Cliche) | | |

Formation financée par :

