

Formation des directeurs et responsables marketing, directeurs et responsables des ventes, et tout autre personnel lié au marketing ou à la relation clientèle.

Durée 21 hours

Lieu en centre de formation ou chez le client

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation fournit une vision générale du transport aérien et notamment les liens qui peuvent exister et qui sont fondamentaux entre les aéroports, les compagnies aériennes, les autorités de l'aviation civile, et les services de navigabilité.

- Interpréter et comprendre les besoins des clients
- Créer des segments selon les marchés ciblés
- Aller au-delà des exigences du client grâce à des produits innovants, de qualité, ainsi qu'une distribution efficace
- Développer des stratégies créatives et économiques.

CONTENU DE LA FORMATION

- Conduire des audits de recherche marketing au sein de l'entreprise : la compétition et les clients
- Créer des segments efficaces et une matrice SWOT
- Personnaliser les produits et services pour satisfaire les besoins des publics visés
- Avantages et inconvénients des différentes chaînes de distribution
- Savoir sélectionner la stratégie promotionnelle la plus efficace.