

AIRLINE MARKETING

21 heures

Public concerné

Directeurs & Responsables marketing, Directeurs & Responsables des ventes, Tout autre personnel lié au marketing ou à la relation clientèle

Objectifs pédagogiques

- 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.

Programme

- 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.

Le + camas

- + Méthode pédagogique active et innovante permettant aux apprenants d'être acteurs de la formation
- + Formateurs professionnels du métier pour vous apporter une réelle expertise
- + Des formations complètes sur les plans théorique et pratique.