

Réussir le lancement commercial des technologies informatiques

Acquérir les outils technologiques optimisant votre mix marketing dans le secteur informatique

R É U S S I S S E Z À :

› Comprendre les spécificités du marketing des produits informatiques

› Mettre en place une stratégie d'entreprise cohérente dans le secteur informatique

P U B L I C

Responsable marketing, Responsable communication, Responsable commercial, Consultant...

P R O G R A M M E

1. Marketing stratégique

- › Construction et mise en œuvre d'un business plan
- › Ingénierie financière pour l'entreprise
- › Marketing stratégique
- › Stratégies d'externalisation
- › Stratégies financières des entreprises
- › Stratégies NTIC
- › Stratégies technologiques

2. Etude de cas

3. Marketing technologique

- › Marketing de la distribution
- › Marketing de l'innovation
- › Marketing produit avancé
- › Nouveaux concepts marketing
- › Techniques de vente du logiciel

4. Atelier pratique

I N T E R V E N A N T S

Sébastien Imbert : Directeur marketing et communication groupe, Microsoft France

Laurent Ellerbach : Directeur marketing division plateformes et entreprises, Microsoft France

valeur ajoutée

- › Une pédagogie basée sur la gestion de projet en situation réelle
- › Utilisation d'une "boîte à outils" spécifique au marketing des produits informatiques

I N F O S P R A T I Q U E S

Durée › 3 jours (2 + 1)

Dates › 6-7 mai et 3 juin 2010, 25-26 novembre et 16 décembre 2010

Lieu › Centre d'affaires Trocadéro, 75116 Paris

Tarif › 1890 € - Ce montant comprend aussi les pauses, le déjeuner et les supports pédagogiques électroniques

Toutes nos formations inter et intra-entreprises :
01 47 55 30 08 - contact@ionis-el.com - www.ionis-el.com