



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19PRO

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1360  
€ HT

# PROMOTION DES VENTES : CRÉER DE LA VALEUR

Mettre en œuvre un plan d'action promotionnel omnicanal, créatif et efficace

La promotion des ventes joue un rôle essentiel pour amener les clients vers le produit et stimuler les ventes. C'est aussi un moyen de communiquer sur la marque auprès du consommateur.

## OBJECTIFS

- Appréhender le cadre légal des actions promotionnelles.
- Etablir son plan d'action promotionnel en fonction des cibles visées.
- Concevoir, mettre en œuvre et contrôler la rentabilité des actions de promotion.

## EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

## POUR QUI ?

Responsables marketing, responsables trade marketing, chefs de produits.

## PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux du marketing.

## COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'action promotionnel.

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
E-quiz aval  
Présentiel

## PROGRAMME

Mettre en œuvre une stratégie de promotion des ventes

### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

### Décrypter l'évolution de la promotion des ventes

- Benchmark : connaître les actions promotionnelles les plus plébiscitées.
- Créativité, personnalisation, digitalisation : appréhender les attentes des consommateurs.
- Identifier les médias et relais promotionnels les plus performants.
- Panorama des techniques promotionnelles et leurs usages : les NIP et les VIP.

### Encadrer l'impact de la promotion des ventes

- Connaître les obligations légales et juridiques de la promotion des ventes.
- Maîtriser le risque promotionnel.
- Étude de cas : gérer sa pression promotionnelle pour éviter la destruction de valeur.

### Renforcer l'impact positif de sa stratégie de promotion des ventes

- Intégrer ses actions promotionnelles à la stratégie et au mix marketing.
- Concilier impacts marchands à court terme et objectifs marketing à long terme.
- Diversification, originalité, interactivité : réduire la promotion des ventes par le prix.
- Cibler, personnaliser et différencier ses actions promotionnelles grâce au digital.
- Étude de cas : s'inspirer de dispositifs promotionnels digitaux originaux.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28

### Élaborer et mettre en œuvre son plan d'action promotionnel

- Déterminer la cible et les objectifs de son plan d'action promotionnel.
- Budget ; communication, ressources : choisir le dispositif adapté à sa stratégie de promotion des ventes.
- Atelier : Élaborer le brief agence.
- Créer des supports de promotion des ventes.
- Atelier : échange de bonnes pratiques pour mobiliser les distributeurs et la force de vente.
- Lancer et suivre la campagne de promotion des ventes, contrôler les résultats.

### Évaluer et contrôler l'efficacité et la rentabilité d'une action de promotion des ventes

- Analyser les coûts promotionnels, estimer les ventes additionnelles.
- Atelier : calculer le seuil de rentabilité, la marge et le rapport coûts/bénéfices.
- Calculer le coût d'acquisition et le ROI des campagnes pour optimiser son plan promotionnel.
- Atelier : matrice des KPIs à suivre pour monitorer la performance de ses actions de promotion.

## INTERVENANTS

Isabelle MOCQUANT

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.