



LES NOUVELLES TENDANCES DU MARKETING

S'approprier les nouvelles tendances du marketing pour identifier des opportunités

FORMATIONS COURTES

INITIATION

BEST-OF

Ref. : C19NEWMK

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1850 € HT

Repas inclus

Code
Dokelio : AF_0000025933

Les techniques marketing et les comportements clients ont beaucoup évolué ces dernières années et il n'est pas toujours facile de s'y retrouver. Pourtant, rester à la pointe des nouvelles tendances est indispensable pour saisir les **opportunités** et rester **compétitif**.

Notre formation sur 'Les nouvelles tendances du marketing' offre bien plus qu'une simple mise à jour des connaissances, vous allez explorer l'ensemble des tendances : **Intelligence artificielle**, growth hacking, **greenmarketing**, copywriting. Elle vous donne les clés pour comprendre et intégrer les dernières **évolutions du marché**, vous permettant ainsi d'identifier de nouvelles opportunités et d'adopter une approche marketing résolument axée sur les besoins et les attentes de vos clients. De la réflexion sur votre business model et votre stratégie de prix à l'appréciation des avancées du marketing digital, cette formation vous donne les outils nécessaires pour développer une **approche prospective et différenciante**, garantissant ainsi le succès et la pérennité de votre entreprise dans un environnement en constante évolution.

Rejoignez-nous pour transformer les tendances en opportunités et gagner en compétitivité.

OBJECTIFS

Comprendre les nouvelles tendances du marketing pour identifier de nouvelles opportunités.

Adopter une démarche marketing orientée client.

Repenser son business model et sa stratégie de prix.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Directeurs ou responsables marketing, chefs de groupes, chefs de produits/marché, directeurs ou responsables commerciaux.

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance du marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Apprécier les dernières évolutions du marketing digital pour développer une approche prospective et différenciante.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



PROGRAMME

Pendant
Les nouvelles tendances du marketing

Modules distanciels :

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

Challenger son approche stratégique

- Fixer des objectifs SMART cohérents avec ses leviers marketing.
- Définir des KPIs et paramétrer leur tracking pour suivre la qualité de ses actions.
- Partir du client pour analyser son buyer's journey : techniques et retours d'expérience.
- Concevoir et exploiter des personas dans sa stratégie marketing : méthodes et alertes.
- Valider sa proposition de valeur et se différencier grâce au lean startup.
- Storytelling, greenmarketing, confiance client... : capitaliser sur ses valeurs de marque pour concevoir une stratégie marketing authentique et puissante.
- Voice marketing : tirer profit du canal vocal pour faire évoluer sa stratégie marketing.
- **Atelier pratique** : usages et bonnes pratiques des outils permettant de récupérer de la data sur votre marque afin d'optimiser vos campagnes.

Maximiser sa stratégie d'attractivité

- Définir une stratégie de référencement naturel (SEO) performante pour gagner en visibilité.
- Display et programmatique : assimiler les évolutions et tendances des publicités en ligne pour optimiser ses pratiques.
- Publicités en ligne et fin des cookies : évolutions, tendances, optimisations et bonnes pratiques.
- Suivre et analyser le ROI de vos campagnes publicitaires pour optimiser vos investissements.
- Estimer le potentiel du Growth Hacking pour son business.
- Tester les nouveaux réseaux sociaux et leurs social ads pour toucher une audience large.
- Green marketing : les startups à impact, un modèle éthique et durable à suivre pour inspirer votre entreprise au monde de demain.

Optimiser ses conversions

- Capitaliser sur le marketing automation pour améliorer son taux de conversion
- Améliorer l'expérience utilisateur et la performance de son site grâce aux principes d'UX Design : pages produits, checkout, recherche, temps de chargement, e merchandising.
- Pratiquer le copywriting pour créer des landing pages performantes : conseils pratiques.
- Social commerce : évaluer ses opportunités business pour se lancer.
- Suivi des taux de rebond : Comprendre pourquoi les visiteurs quittent votre site web sans effectuer d'action souhaitée et apporter des améliorations.
- **Atelier pratique** : rédiger un contenu respectant les bonnes pratiques du copywriting.

Renouveler sa dynamique d'engagement

- Personnalisation et connaissance client : intégrer les opportunités du data marketing et des outils CRM.
- Mobiliser brand content et social media management pour mettre en avant avec transparence sa marque et ses engagements.
- Podcasts, tutoriels, livres blancs, ateliers, LMS : utiliser les contenus éducatifs comme des leviers d'engagements.
- Multiplier ses "snack content" pour diversifier les typologies de contenus de son entreprise : l'effet Tiktok.
- Gestion de la réputation en ligne : comprendre et analyser son e-influence pour mieux la maîtriser et améliorer la notoriété de l'entreprise.



- Miser sur la pertinence du contenu pour attirer des utilisateurs dans son funnel de conversion grâce à l'Inbound marketing
- Maîtriser les outils d'intelligence artificielle pour améliorer son potentiel de conversion client.
- Marketing éthique : comment remplacer les outils actuelles par des outils plus écolos.
- **Atelier pratique** : Quels outils d'IA utilisez dans mon service marketing ?

Renforcer le suivi de ses actions et de leurs performances

- Maîtriser les rapports de Google Analytics pour suivre ses conversions et ses campagnes.
- Mettre en place une stratégie d'A/B Testing pour améliorer ses pratiques.
- Construire ses tableaux de bord pour un suivi quotidien : outils et astuces pratiques.
- Suivi des coûts publicitaires : Surveillez attentivement les coûts de publicité pour maîtriser votre budget publicitaire.
- **Atelier pratique** : tutoriel Google Analytics 4

INTERVENANTS

Sébastien MOREL

Sébastien MOREL

Renaud ALQUIER

ALQUIER Renaud

MODALITÉS 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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

15 au 17 juil. 2024

07 au 09 oct. 2024

Paris

17 et 18 juin 2024

28 au 30 août 2024

17 au 19 déc. 2024