



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19MIX

Duration :
2 jours - 14 heures

Pricing :
Employee - Company :
1360 € HT

Code
Dokelio AF_0000025818
:

MIX MARKETING ET PLAN MARKETING : CLÉS DE CONSTRUCTION

Garantir la performance de son offre

Le plan marketing doit apporter une réponse concrète aux objectifs à long, moyen et court terme de l'entreprise. Sa réussite repose sur la cohérence et l'équilibre indispensables entre les différents éléments du mix. Ce stage vous apporte une méthode efficace pour construire le mix et votre plan marketing.

OBJECTIVES

- S'approprier l'analyse marketing pour construire un mix marketing performant.
- Exploiter les composantes du nouveau mix marketing.
- Élaborer une stratégie marketing et un plan marketing pertinent.

EVALUATION

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

CONCERNED PUBLIC

Responsables marketing, chefs de produits, chefs de marché.

PREREQUISITE

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de structurer un plan marketing performant.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAM

Mix marketing et plan marketing : clés de construction

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Qu'est-ce que le marketing ?
- Qu'est-ce qu'un marketing mix ?
- Quelles étapes respecter pour réussir son plan marketing ?

Analyser son marché pour son mix marketing

- Estimer le potentiel du marché et ses évolutions.
- Mener une étude concurrentielle.
- Atelier : analyser sa position grâce au SWOT.

Ciblage et segmentation : définir son positionnement et sa stratégie mix marketing

- Segmenter pour mieux cibler : méthodes et bonnes pratiques.
- Formuler le besoin de ses cibles grâce aux insights client.
- Identification et différenciation : définir son positionnement.





BY ABILWAYS

- Fixer des objectifs opérationnels SMART.
- Atelier : bâtir sa stratégie avec la matrice BCG.

Élaborer un mix marketing performant : les 7P

- Produit : formaliser ce qui différencie son produit.
- Prix : déterminer une grille tarifaire cohérente et performante.
- Promotion : concevoir et animer une politique de communication 360° omnicanale.
- Place : optimiser sa politique de distribution et fluidifier la synergie marketing/vente.
- Personnel : établir une carte d'empathie pour mieux connaître ses clients et travailler son expérience client.
- Processus : faciliter et accélérer le cycle de vie du client.
- Preuve : convaincre ses clients de sa légitimité.

Intégrer son mix marketing dans son plan marketing

- Choisir une structure pertinente pour son mix marketing.
- Fixer les KPIs pertinents : critères et outils de contrôle.
- Mesurer ses performances et celles de ses concurrents pour réajuster son mix marketing.

TRAINERS

Catherine OBRECHT
IDENERGIE

Michel DUCAMUS
Consultant
A.M.P.W.

Marie-Hélène PFISTER
autoentrepreneur
En cours de création

Pierre POUXVIEL
MOVE CONSEIL

François GRAFFAN

Virginie ZOUINE

Magali HUBERT

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

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.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

À distance

03 et 04 juin 2021
21 et 22 oct. 2021
03 et 04 févr. 2022

Paris

06 et 07 déc. 2021

Lyon

06 et 07 déc. 2021

Nantes





06 et 07 déc. 2021

Bordeaux
06 et 07 déc. 2021

Lille
06 et 07 déc. 2021



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF

Membre de la FFP