



RÉUSSIR SON PLAN MARKETING OPÉRATIONNEL

Transposer sa stratégie marketing en plan d'action omnicanal

Le marketing opérationnel a pour mission de planifier et de déployer les campagnes de vente, de lancement ou de conquête de nouveaux clients, en fournissant aux commerciaux des offres ciblées adaptées aux objectifs et des outils de vente performants.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C20CLEOPERA2

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1410
€ HT

Repas inclus

OBJECTIFS

S'approprier les étapes clés du plan marketing opérationnel.
Intégrer les enjeux digitaux dans sa stratégie marketing opérationnel.
Monitorer et améliorer la performance de sa stratégie marketing opérationnel.

POUR QUI ?

Responsables marketing opérationnels, chefs de produits.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Organiser des campagnes et opérations de marketing opérationnel efficaces.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

MOD - Réussir son plan marketing opérationnel

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- À quoi sert le marketing ?
- Comment communiquer sur son offre ?
- Comment le marketing peut-il travailler en synergie avec les autres services ?

Préparer son plan marketing opérationnel

- Réaliser son analyse de marché et son étude client : marché, demande, concurrence, consommation.
- Définir sa stratégie client : segmentation, ciblage et positionnement.
- Adopter une approche « customer centric » et digital pour optimiser son mix marketing.
- Concevoir un mix communication omnicanal : message, cibles, motivations et bénéfices client.

Élaborer un plan marketing opérationnel performant

- Revenir à ses objectifs stratégiques pour lister l'ensemble des actions marketing opérationnelles adaptées.
- Marketing direct, promotion des ventes, salons et événementiels... : constituer une feuille de route exhaustives des actions et communications à mener.
- Ressources, planning, plan de contact, plan éditorial, budget : structurer le déploiement de son plan marketing opérationnel.
- Concevoir et mettre en place des outils de suivi pour piloter l'avancée du plan marketing et gérer les ajustements nécessaires.





Remplir les enjeux digitaux de sa stratégie marketing multicanal

- Appréhender uniformément le off et on-line pour une stratégie marketing équilibrée.
- Email, réseaux sociaux, display, content marketing... : diversifier ses canaux pour engager ses cibles.
- Référencement, social selling, inbound marketing, marketing automation... : décrypter les leviers d'acquisition et fidélisation on-line.
- Collaborer avec des prestataires pour réussir ses campagnes marketing opérationnel multicanales.

Intégrer du contenu à valeur ajoutée pour renforcer l'efficacité de ses campagnes marketing

- Avantage concurrentiel et bénéfices client : créer des argumentaires et des supports de vente efficaces.
- Travailler un contenu percutant et engageant pour répondre aux attentes de ses cibles.
- Exploiter les techniques du référencement pour maximiser sa visibilité.
- Concevoir des scénarios relationnels pour optimiser ses conversions.

INTERVENANTS

Alexandra DENAT

Alexandra DENAT

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.

LIEUX ET DATES

Paris

12 et 13 oct. 2022