



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C20MARKSTRAT

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 2290
€ HT

SERIOUS GAME : DÉPLOYER SON PLAN MARKETING STRATÉGIQUE

SIMULATION MARKETING : élaborer et adapter un plan marketing stratégique

Ce stage vous permet de mettre en pratique les techniques de plan marketing stratégique pour élaborer un plan marketing stratégique puis l'animer et l'adapter sur une simulation de 5 ans minimum.

Utilisée dans 80% des 100 meilleures business schools du monde (Financial Times) et dans de grandes multinationales, la simulation marketing Markstrat est la référence mondiale du serious game en matière de marketing stratégique.

OBJECTIFS

- Gérer le département marketing d'une entreprise virtuelle.
- Élaborer un plan marketing stratégique et l'adapter en fonction des évolutions du marché.
- S'approprier les outils et réflexes indispensables du marketing stratégique.

POUR QUI ?

Directeurs marketing, responsables marketing, chefs de produits seniors

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances et une expérience en marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer un plan marketing stratégique, l'animer et l'adapter.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Serious game : déployer son plan marketing stratégique

Expérimenter et maîtriser le marketing stratégique par le jeu et la mise en pratique

- Élaboration d'un plan stratégique à long terme
- Exploitation des données de marché & veille concurrentielle
- Fixation d'objectifs stratégiques
- Précision des segmentation et positionnement
- Définition d'une politique de prix, produit, communication & distribution
- Déclinaison selon une approche multicanale
- Conception d'un business plan
- Planification
- Travail collaboratif

Les + d'une simulation

- Un apprentissage ludique dans un contexte motivant et collaboratif.
- Un environnement réaliste : acheter ses études de marché, gérer le budget marketing, élaborer le business plan
- Un contexte dynamique qui challenge les prises de décisions et leurs impacts.



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



INTERVENANTS

AMELLE EL KHABLI

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.

