



FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C20CVCLEMK

Durée :
2 jours - 12 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 990 €
HT

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING – 100% À DISTANCE

Maîtriser les outils et concepts clés du marketing

Qu'est ce que le Marketing ? Comment intervient-il dans la stratégie de performance de l'entreprise ? Quels sont ses principaux leviers pour créer de la valeur auprès des clients ? Cette formation très interactive permet d'aborder de manière pratique les principaux enjeux, concepts et outils marketing.

OBJECTIFS

Évaluer les enjeux et la place du marketing dans la stratégie globale de l'entreprise.
Comprendre les grandes tendances du digital et son importance dans le plan marketing.
Intégrer la démarche, le fonctionnement, le langage et les outils du marketing.

POUR QUI ?

Tous les collaborateurs de l'entreprise, appartenant ou non à des structures marketing.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Déployer les fondamentaux de la démarche marketing.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Cours en ligne
E-quiz aval

PROGRAMME

Les fondamentaux du marketing – 100% à distance

Démarrer (Activités individuelles de démarrage - 30min)

- Analyser le rôle du marketing au sein d'une organisation.
- Identifier les différents processus marketing et leurs interactions avec les autres processus de l'entreprise.
- Appréhender les champs d'application du marketing : BtoC, BtoB, ...
- S'approprier les principes et la logique de la démarche marketing.

Découvrir & Partager - Définir sa stratégie marketing (Classe Virtuelle 1 - 3h)

- Mettre en place une veille concurrentielle efficace et mener une analyse de marché pour réaliser son diagnostic marketing : outils et matrices.
- SONCAS, REPERES, courbe d'adoption : découvrir les besoins et motivations d'achat de ses clients.
- Segmenter son marché : critères et méthodes.
- Affiner son ciblage marketing pour maximiser son potentiel business.
- Définir un positionnement différenciant : rédiger sa proposition de valeur.

S'entraîner & Pratiquer - Définir sa stratégie marketing (Activités individuelles de pratique - 2h30)

- Analyser son environnement grâce au modèle PESTEL.
- Analyser sa situation concurrentielle avec les 5 + 1 forces de PORTER.
- Créer sa matrice SWOT pour identifier ses forces et faiblesses.
- Sélectionner ses axes stratégiques avec la matrice BCG.

Découvrir & Partager – Élaborer un mix produit et un plan marketing gagnants (Classe Virtuelle 2 - 3h)

- Cartographier son parcours client omnicanal : conseils et bonnes pratiques.
- Produit : répondre mieux aux besoins du client que les concurrents.



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

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



- Prix : établir un prix en fonction des exigences internes et externes.
- Distribution : optimiser sa distribution pour amener le produit au client.
- Communication : établir une communication personnalisée avec ces clients tout au long du parcours d'achat.
- Objectifs, actions, budget planning : rédiger un plan marketing complet et efficace.
- Définir des indicateurs clés pour piloter et améliorer sa stratégie marketing.

Ancrer & Renforcer – Élaborer un mix produit et un plan marketing gagnants (Activités individuelles de pratique - 2h)

- Tracer son cycle de vie client pour élaborer un plan d'action de conquête et de fidélisation.
- Décliner son plan marketing en plan opérationnel annuel.
- Concevoir son tableau de bord de pilotage.
- Imaginer un plan d'actions pour collaborer avec les ventes.

Se certifier - Évaluation

INTERVENANTS

Catherine MONTRADE
Directrice générale
CMP INSIGHTS

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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

LIEUX ET DATES

À distance

14 et 15 mars 2023
07 et 08 déc. 2023

Paris

07 et 08 juin 2023
14 et 15 sept. 2023