



2
Jours

Le marketing - Les bases du marketing

dans **MARKETING - MARKETING STRATEGIQUE** / Réf : **MRK-STRA-07**

Objectifs de la formation

- Identifier les concepts fondamentaux du marketing
- Situer la fonction marketing dans l'entreprise
- Gérer les principales techniques utilisées
- Appréhender les évolutions du métier

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Mesurer l'intérêt de connaître son marché

- La vérité sur le marketing
- Définir les principaux concepts afin de mieux comprendre les enjeux du marketing
- Pourquoi connaître son marché ? pourquoi faire ? dans quel but ?

Jour 1 - Après-midi

2. Réaliser le diagnostic global de son entreprise

- Stratégie marketing : identifier un positionnement
- Analyser des marchés, la concurrence et l'environnement et établir un diagnostic de la situation avec l'analyse SWOT
- Etudes qualitatives - quantitatives
- Les différents types de marketing
- Elaborer un plan marketing

Jour 2 - Matin



3. Créer et développer des produits ou services compétitifs

- Analyser son modèle économique
- La présentation des produits ou services
- Le mix marketing
- La segmentation

Jour 2 - Après-midi

4. Créer un plan d'actions

- Analyser les opérations
- Établir des objectifs et des cibles
- Concevoir un plan de communication
- Le reporting des actions

Pré-requis

Aucune connaissance préalable est requise pour suivre cette formation

Public cible

Toute personne souhaitant acquérir les outils de base du marketing

Pédagogie

Méthodes pédagogiques



- Nos formateurs basent leur animation sur des techniques de pédagogie active, et si nécessaire sur des méthodes ludopédagogiques. Afin de renforcer l'apprentissage et d'optimiser une application pratique sur le terrain, les apprenants bénéficient d'exercices, cas concrets conçus par des professionnels de terrain, jeux de rôles, quizz, tests, adaptés au programme de formation.

Modalités d'évaluation

- Une évaluation à chaud est effectuée en fin de formation par des tests permettant de valider la compréhension et l'intégration de la thématique par les apprenants; une évaluation à froid peut être proposée quelques mois après la formation afin de valider l'appropriation des méthodes et les changements obtenus à la suite de la formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

