

# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING : MÉTHODOLOGIES ET PRATIQUES

MK01

3 jours (21h) 1 850,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Comprendre l'importance du marketing dans l'entreprise • S'initier à la démarche marketing, à ses outils et à leur mise en pratique • Intégrer la démarche marketing de façon structurée

## Profil Stagiaire(s)

Cette formation marketing s'adresse aux collaborateurs ayant des responsabilités marketing et souhaitant développer ou mettre à jour ses compétences

## Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

## Profil Animateur(s)

Cette formation est animée par un expert du domaine marketing



## PROGRAMME

### De la fonction Marketing à un état d'esprit

La place de la fonction dans l'entreprise

Les nouveaux concepts : trade marketing, category management, veille marketing, benchmarking, CRM, e-marketing

Les différents types de marketing

### Maîtriser la démarche marketing

La trilogie classique : Marché, Besoin, Produit

Du stratégique à l'opérationnel : le schéma directeur du marketing

### Analyser et diagnostiquer l'offre

Effectuer un diagnostic marketing pour prendre les bonnes directions

Les outils d'analyse : SWOT, matrices et méthodes

La segmentation de l'offre

Le positionnement produit

Les stratégies produit

Identifier les opportunités

Les comportements et les motivations du consommateur : du besoin aux attentes globales

### Créer de la valeur

Segmenter-cibler-positionner

Le positionnement, clé de voûte du marketing opérationnel

Composer et optimiser le mix Marketing : les " 4P "

Le marketing opérationnel

Le produit :

. la valeur client

. la gestion du cycle de vie

. la gestion de la gamme

Le prix :

. le pricing

. la gestion de la rentabilité du produit

La distribution :

. évaluer l'efficacité de sa distribution

. maîtriser les enjeux clés de chaque circuit de distribution

La communication :

. identifier les bons outils et définir des objectifs de communication pertinents

Apporter de la cohésion au mix

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demoss.fr

## Nos sessions

1 - 3 déc. 2021 : Paris / A Distance

10 - 12 janv. 2022 : Paris / A Distance

4 - 6 avr. 2022 : Paris / A Distance

13 - 15 juin 2022 : Paris / A Distance

14 - 16 sept. 2022 : Paris / A Distance

17 - 19 oct. 2022 : Paris / A Distance

23 - 25 nov. 2022 : Paris / A Distance

# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING : MÉTHODOLOGIES ET PRATIQUES

MK01

3 jours (21h) 1 850,00 €<sup>HT</sup>

## Elaborer le plan marketing opérationnel

Plan et planning : apporter de la structure à ses démarches pour mieux les déployer

## Le marketing de demain

L'impact des nouvelles technologies

L'expansion du e-marketing

## Compléter la formation avec les modules e-learning inclus :

- l'analyse SWOT

- marketing stratégique : segmentation, ciblage, positionnement

## Méthode pédagogique

Ce stage comprend un cas " fil rouge " pour découvrir les grands principes du marketing et former de véritables cellules de réflexion marketing : ateliers pratiques en groupes de 3 personnes

Accès pendant un an à un espace e-learning dédié, permettant de réviser et de compléter la formation

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

## Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

## Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## En complément

### Après cette formation vous pourrez suivre :

- Elaborer son Plan Marketing Opérationnel Multicanal
- Développer et Lancer un Nouveau Produit