



LA STRATÉGIE MARKETING - DIGITAL ENCADRÉ

AAB013E

5h15 dont 30 min d'encadrement 350,00 €^{HT}

Objectifs

Qu'est-ce qu'un tableau de bord marketing ? • Marketing stratégique : segmentation, ciblage et positionnement • Le marketing-mix ou mix marketing : de la stratégie à l'opérationnel • Découvrir les bases de l'analyse SWOT • La stratégie d'entreprise au service de la stratégie marketing • Connaître, comprendre et analyser les enseignements fournis par les socio-styles • Définition, origine et démarche du marketing

Profil Stagiaire(s)

Collaborateur ou manager souhaitant se familiariser avec le sujet

Profil Animateur(s)

Professionnel des sujets abordés dans le module

Concepteur des modules

Ce module a été conçu par des spécialistes de la formation à distance et des sujets : Marketing

MODULES

Qu'est-ce qu'un tableau de bord marketing ?

Les méthodes de pilotage et de contrôle de l'activité marketing peuvent varier d'une entreprise à l'autre mais, en pratique, pour mesurer l'atteinte des résultats escomptés, c'est souvent le même outil qui est mis en œuvre : le tableau de bord.

Marketing stratégique : segmentation, ciblage et positionnement

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, où la clientèle est de plus en plus exigeante, il est essentiel d'élaborer une segmentation pertinente du marché afin de rendre les actions marketing et commerciales plus efficaces.

Le marketing-mix ou mix marketing : de la stratégie à l'opérationnel

Qualité du produit, prix adéquat, moyens de communication susceptibles de toucher efficacement la cible et mode de distribution ad hoc... Quatre moyens pour attirer le client, mieux connus dans l'univers du marketing-mix sous le nom de « 4 P ».

Découvrir les bases de l'analyse SWOT

Prendre une décision n'est pas toujours simple, surtout quand celle-ci comporte un enjeu important ! SWOT est un outil qui peut vous aider dans ce type de situation : apprenez à analyser l'environnement externe et interne de l'entreprise afin de définir un plan d'action stratégique.

La stratégie d'entreprise au service de la stratégie marketing

Quel est le lien entre stratégie d'entreprise et stratégie marketing ? Pour le découvrir, apprenez comment utiliser des outils qui favorisent et optimisent la synergie entre ces deux approches.

Connaître, comprendre et analyser les enseignements fournis par les socio-styles

Connaissez-vous le concept des socio-styles ? Imaginez un groupe d'individus ayant en commun des styles de vie similaires : vous vous approchez du concept. Découvrez les socio-styles, apprenez à les repérer et adaptez votre comportement pour mieux interagir avec les gens qui vous entourent.

Définition, origine et démarche du marketing

Maîtrisez les informations essentielles pour comprendre le marketing et ses enjeux. Découvrez les deux niveaux du marketing pour les utiliser à bon escient : le marketing stratégique et le marketing opérationnel.

Contactez-nous

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



LA STRATÉGIE MARKETING - DIGITAL ENCADRÉ

AAB013E

5h15 dont 30 min d'encadrement 350,00 €^{HT}

Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est encadré par le service support Demos qui le suit régulièrement aux étapes clés de sa formation : relance si non connexion, félicitations, suivi individuel de la progression, clôture. Ce service d'encadrement est assuré par mail (messagerie intégrée au HUB).

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

Méthode pédagogique

Ce module se compose de séquences courtes, structurées, à faire à son rythme. Elles peuvent alternativement concerner des apports de connaissance, des tests de positionnement, des exercices, des moments réflexifs et/ou des quizz de validation.