

**PROGRAMME DE FORMATION :
LA STRATÉGIE MARKETING**

PUBLIC :

Tout public souhaitant améliorer sa stratégie marketing

PRÉ-REQUIS :

Maîtriser la langue française

DURÉE :

2 jours soit 16h

DATES : selon planning

LIEU :

FORMATION EN INTER :

HOTEL LYON METROPOLE - 85 Quai Joseph Gillet
69004 LYON

FORMATION EN INTRA : au sein de l'entreprise

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

Nos formations sont adaptées aux personnes en situation de handicap

FORMATEUR :

BRANCHU Marie

HORAIRES :

De 09h00 à 12h30 et 13h00 à 17h30

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION :

Selon planning validé en amont

NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :

De 1 à 10

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- S'approprier la stratégie marketing
- Placer le client au cœur de la démarche
- Définir ses objectifs marketing
- Optimiser l'impact des mots
- Comprendre l'importance des supports
- Évaluer l'efficacité de la démarche

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES

- Identifier les différentes stratégies
- Être capable de poser des objectifs SMART
- Savoir construire un tableau de bord

CONTENU

La stratégie marketing

- Identifier les enjeux
- Concevoir les différentes étapes
- Comprendre le marketing online vs marketing offline

La place du client

- Analyse et cartographie du parcours client
- les 4P
- La stratégie omnicanal

Les objectifs marketing

- Se poser les bonnes questions
- Définir les axes d'actions tactiques
- Élaborer sa check-list

L'impact des mots

- Définir l'objectif du contenu
- Appliquer la méthode AIDA
- Identifier les 16 critères de réussite

L'attrait des supports

- Identifier les règles d'une bonne communication
- Comprendre le pouvoir de l'image
- Créer une rupture visuelle

L'efficacité marketing

- Mesurer les KPI
- Calculer les ROI
- Piloter avec le DASHBOARD

MODALITÉS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est signée par l'entreprise et / ou le candidat et les modalités de financement sont validées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

Salle de formation : Nos salles disposent de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire.

Documents fournis : Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MODALITÉS FINANCIÈRES

- 1 000€ HT par jour de formation soit 2 000€ HT la formation