



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Acquérir une vision complète et actuelle du marketing stratégique et de son influence sur l'entreprise ; Enrichir sa pratique et déceler de nouvelles pistes de développement ; S'approprier les modèles d'aide à la décision.

OBJECTIFS OPERATIONNELS :

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de définir et mettre en place sa stratégie marketing.

PROGRAMME DETAILLE

Stratégie marketing - la démarche :

- Étapes et champs du marketing stratégique,
- Les enjeux de l'expérience client,
- Les différentes stratégies marketing.

Marketing stratégique - l'audit externe :

- L'audit externe,
- L'analyse macro-économique : tendances et influences indirectes,
- L'approche par le cycle de vie du marché,
- Les 5 forces de Porter : identifier la concurrence. Marketing stratégique : la segmentation du marché,
- L'arbre de segmentation,
- L'analyse des besoins et motivations,
- Les critères de segmentation pertinents.

De l'audit aux choix stratégiques - les modèles d'analyse :

- L'attractivité du marché versus la compétitivité de l'entreprise,
- Les différents modèles d'aide à la décision : BCG, Kinsey, ADL,
- L'audit SWOT et les choix d'orientations stratégiques,
- Quatre approches stratégiques : Ansoff, Porter,
- Les étapes de la stratégie marketing à son déploiement.

Stratégie marketing : la démarche :

- Choix d'un positionnement : les stratégies de différenciation,
- Critères pour un positionnement pertinent,
- La démarche de positionnement.

Déployer la stratégie marketing :

- Structure d'un plan marketing,
- Déployer la stratégie autour des 5P du Mix-marketing.



METHODES ET MOYENS :

- Formation intuitive et interactive,
- Progression individuelle, paliers,
- Questions/Réponses/Echanges,
- Nombreux exemples et exercices,
- Sensibilisation à l'exploitation en entreprise.

Un espace en ligne est ouvert au stagiaire à l'issue de sa formation. Il y retrouve des supports de cours et des exercices.



DUREE :

3 journées de 6 heures (18 heures)



POUR QUI ?

Salarié (es), dirigeant, indépendant qui souhaite s'initier pour mettre en place une stratégie marketing.



ENTREE EN FORMATION ET PREREQUIS :

Pas de prérequis pour cette formation.

Personnes en situation de handicap : nous contacter en amont



TARIFS :

- Groupe* :
960 euros HT/personne ⁽¹⁾
*De 5 à 8 personnes
- Individuel ou sur mesure :
Nous consulter ⁽¹⁾
- Classe virtuelle :
Nous consulter ⁽¹⁾
⁽¹⁾Possibilité de financement (voir page dédiée)

Code Formation : GCC-ALF-3JP -2023-003 MAJ 22/05/2023

Renseignement et inscription :

06 60 10 14 99

celine.vernet@reactivgest.fr

www.reactivgest.fr

