

# Mettre en place une stratégie marketing attractive

## OBJECTIFS

Construire une stratégie marketing efficace en fonction de son domaine d'activité. Maîtriser les différents outils de communication disponibles et savoir les mettre en application. Suivre sa campagne pour la réussir.

## PROGRAMME

### Fondamentaux du marketing

- Être capable de faire l'analyse du marché et interne : capitaliser sur ses forces et les opportunités du marché et anticiper les menaces et faiblesses
- La connaissance consommateur : analyser et connaître des cibles clés pour l'entreprise et détecter de nouvelles opportunités de business
- Le positionnement sur son marché : savoir le définir et le penser de manière stratégique
- Connaître sa création de valeur : comment se différencier de ses concurrents et capitaliser sur ces différences

### Le plan stratégique marketing

- Définir des objectifs mesurables : maîtriser la méthode SMART
- Combiner stratégie de communication et positionnement sur le marché de la concurrence
- Concevoir un plan de communication liés aux objectifs de son plan marketing
  - mobiliser les bons supports, planifier et orchestrer, mesurer sa performance
- Maîtriser sa relation client et le parcours d'achat du client : outils de CRM et de gestion pour maximiser le processus de vente



**Pour optimiser les compétences**  
FORMATIONS HYGIÈNE ET MULTI-SERVICES

### Méthodes et moyens pédagogiques :

Présentiel ou distanciel

Exposé théorique, interactions formateur/stagiaire, études de cas concrets, exercices d'application

Remise de support individuel de formation au choix par imprimé, clé USB, mail ou plateforme de partage.

### Pré requis :

En distanciel : Disposer d'un ordinateur équipé micro et caméra et d'une connexion internet

Présentiel aucun

### Public :

Chef d'entreprises, responsable marketing, chargé(e) de marketing, product manager ou toute personne amenée à mettre en place une stratégie marketing.

### Durée :

De 14 à 21 heures.

Formateur diplômé en marketing et communication internationale.

### Modalités d'évaluation :

QCM début/fin formation  
Enquêtes satisfaction.

### Validation des acquis :

Un certificat de réalisation individuel sera délivré.

MAJ Janvier 2023

Tél. 06 11 55 81 01  
contact@consilio-formations.fr

322, chemin de Roussargues  
13360 Roquevaire

Siret : 838 208 965 000 15  
N° 931 317 086 13

[consilio-formations.fr](http://consilio-formations.fr)