

# FORMATION STRATÉGIE

Marketing, Veille et Étude



# MARKETING

## METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE



### Durée de la formation

3 jours soit 21h00 : 08h30-12h30 / 13h30-16h30

### Public concerné

Cette formation est ouverte à tous les professionnels du secteur de la communication et du marketing.

### Équipements mis à disposition

- Salle récente avec mobilier confortable
- Réseau Wifi
- Projecteur vidéo ou grand écran
- Tableau ou Paperboard
- Livret de formation regroupant tous les supports de cours et exercices
- Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentation (slides).

### Les modalités de suivi de l'exécution et d'appréciation des résultats

- Feuille d'émargement journalière
- Tests d'évaluations type QCM pour valider l'acquisition des connaissances
- Quizz

### Objectifs de la formation

- Acquérir une vision actuelle et complète du marketing stratégique et de son rôle dans l'entreprise
- S'approprier les modèles d'aide à la décision
- Savoir bâtir un Plan Marketing Stratégique
- Appréhender les options d'organisation et de process

### On relève plusieurs points forts

- Tous les participants apprennent à développer une stratégie marketing efficace
- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation





## FORMATION STRATÉGIE MARKETING, VEILLE ET ÉTUDE

La formation "Stratégie Marketing, Veille et Étude" vous donnera les connaissances nécessaires pour comprendre les enjeux actuels du marketing et vous permettra de mettre à jour vos compétences. Conçue pour faciliter l'apprentissage et la mise en pratique spontanée et performante, cette formation comprend des tests de connaissances à chaque étape et un examen final.

Les participants recevront également une fiche récapitulative de la formation à la fin.

### Développer une stratégie marketing

- Comprendre les nouveaux enjeux marketing dans un monde numérique
- Apprendre à élaborer une stratégie marketing efficace

### L'audit externe

- Rechercher des opportunités
- Comprendre le marché et les méthodes de segmentation
- Analyser les concurrents
- Apprendre à utiliser les personas et les nouveaux comportements pour identifier les opportunités

### L'audit interne et le diagnostic stratégique

- Prendre des décisions pertinentes
- Apprendre à utiliser les outils de diagnostic tels que le SWOT pour identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces, et définir les axes stratégiques.

## Élaborer une stratégie efficace

- Apprendre à utiliser les différentes stratégies d'entreprise
- Rechercher de nouvelles opportunités commerciales
- Créer un positionnement qui apporte de la valeur pour les clients

## Mettre en œuvre la stratégie marketing

- Développer des offres attrayantes
- Concevoir un plan marketing stratégique efficace
- Intégrer les outils du marketing digital, la stratégie de contenu et le modèle POEM (Plan d'objectifs, de moyens et d'évaluation) pour atteindre les objectifs de la stratégie marketing.



# STRATEGY

# LES TARIFS

## POUR LES SOCIÉTÉS ET PARTICULIERS

### FRAIS DE FORMATION

Coût unitaire H.T : 530 euros x 3 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 1590 € HT.

### FRAIS DE RESTAURATION

Coût unitaire H.T. 20 euros x 3 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 60 € HT.

**Soit un total de : 1 650 € HT**

### LES MODES DE RÈGLEMENT SONT LES SUIVANTS

Chèque ou Virement.

Nos formations sont accessibles par l'employeur ou à la demande du salarié avec l'approbation de son employeur.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation.

La prise en charge de la formation est confirmée dès réception des documents dûment signés par le bénéficiaire.

Un délai pouvant aller jusqu'à 30 jours est requis entre la prise en charge de la formation par BMO Conseil et l'entrée en formation.

## ACCESSIBILITÉ



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.