

CONTRIBUER AU PLAN MARKETING ET L'ÉLABORER PAR PRODUIT



Date de mise à jour : 03/07/2019 | Ref: 12_AF_000002156

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

Comprendre les fondamentaux du marketing

?Connaître les techniques de veille technologique et concurrentielle, participer à la segmentation et au ciblage des produits/services,

?Savoir élaborer le plan marketing de la structure

Programme de la formation

MODULE 1. LES OUTILS POUR IDENTIFIER SA STRATEGIE MARKETING

COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DU MARKETING

?Qu'est ce que le marketing ?

?L'évolution du marketing.

?Les niveaux du marketing,

?Les études marketing

?Le marketing stratégique

?Le marketing opérationnel

?Les métiers du marketing.

COMPRENDRE LA NOTION DE SOCIO-STYLES ET LES COMPORTEMENTS DE VENTE PAR PROFIL

COMPRENDRE COMMENT BIEN CIBLER SON MARCHÉ POUR BIEN POSITIONNER SON OFFRE

?Segmenter le marché

?Présentation de l'approche SCP : segmentation, ciblage, positionnement. Focus sur les techniques de segmentation du marché

?Cibler le marché et positionner son offre : focus sur les techniques de ciblage et de positionnement marché

MODULE 2 : DEFINIR SA STRATEGIE MARKETING

COMMENT ADAPTER SA STRATEGIE D'ENTREPRISE A SA STRATEGIE MARKETING

?La stratégie d'entreprise en contexte

?Les domaines d'activités stratégiques (das), - déterminer des das, - analyser les das.

?Définir le rôle de la stratégie d'entreprise,

? Utiliser de façon complémentaire stratégie d'entreprise et stratégie marketing, -

PRENDRE LA BONNE DECISION GRACE A LA METHODE SWOT

VERS LE MARKETING OPERATIONNEL : 4 MOYENS POUR ATTIRER LE CLIENT

QU'EST-CE QU'UN TABLEAU DE BORD MARKETING ?

MODULE 3 : Elaborer un plan marketing pertinent à partir de l'analyse marché

ANALYSER L'EXISTANT POUR DEFINIR LE POSITIONNEMENT MARKETING

Validation et sanction

Attestation de suivi de présence

Type de formation

Non certifiante

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers visés

Code Rome

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Parcours personnalisable : Indifférent

Durée

24 heures en centre, 24 heures hebdomadaires

Conventionnement : Non

Financier(s)

Conditions d'accès

Public(s)

Cadre demandeur d'emploi, Commerçant, Demandeur d'emploi, Public en emploi, Public sans emploi, Salarié, Salarié de l'artisanat, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Justifier d'un titre de Niveau IV à III ou 1 an d'expérience d'un domaine de gestion d'entreprise ou d'association

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

LV CONSULTANTS
21 AVENUE DE LA MARNE
97320 - Saint-Laurent-du-Maroni

Responsable :

Téléphone fixe : 05 94 27 75 23

Contactez l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable :

Téléphone fixe :

fax :

Site web :

Contactez l'organisme

Contactez l'organisme formateur

LV CONSULTANTS
SIRET: 84167697600019
97300 Cayenne

Responsable : VERISSON

Téléphone fixe : 05 94 40 40 76

Site web : <http://www.lvconsultants.fr>

Contactez l'organisme

Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF - Début de validité :

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 23/09/2019 au 25/09/2019

débutant le : 23/09/2019

Adresse d'inscription

LV CONSULTANTS

21 AVENUE DE LA MARNE

97320 - Saint-Laurent-du-Maroni

Etat du recrutement : Ouvert

Modalités : Entrées/sorties permanentes

Organisme responsable

LV CONSULTANTS

SIRET : 84167697600019

Adresse

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

Téléphone fixe : 05 94 40 40 76

Contactez l'organisme