

Marketing pour non-marketeur

Objectifs :

Comprendre les fondamentaux du marketing, s'approprier les concepts et le vocabulaire

Maîtriser la démarche marketing et son importance pour l'entreprise

S'initier à la démarche, à ses outils et à leur mise en pratique

Mesurer l'impact des actions sur les résultats marketing

Programme :

Le marketing : pour quoi faire ?

- ✓ Le marketing en entreprise : enjeux et acteurs
- ✓ Le marketing : une culture orientée marché et une démarche orientée résultats
- ✓ Les évolutions du marketing : webmarketing et réseaux sociaux
- ✓ Les trois missions du marketing : diagnostic, recommandation et mise en œuvre

Le marketing dans l'entreprise

- ✓ Le marketing dans la politique générale de l'entreprise
- ✓ Les interactions du marketing avec les autres services de l'entreprise : commercial, communication...
- ✓ La stratégie marketing

Le diagnostic marketing

- ✓ Le Système d'Information Marketing : informations à recueillir, outils et études
- ✓ Formalisation du diagnostic marketing sous la forme de la matrice SWOT

Connaître le consommateur et ses besoins

- ✓ Les comportements et les motivations du consommateur aujourd'hui : du besoin au renouvellement de l'acte d'achat
- ✓ Les outils d'analyse : les sources d'informations internes et externes, les études quantitatives et qualitatives, les études de satisfaction
- ✓ La segmentation clientèle
- ✓ Les évolutions technologiques, socio-politiques et économiques

Le mix-marketing

- ✓ Les cinq P : produits, prix, place, promotion, people
- ✓ Les recommandations du marketing : compétitivité du produit, attraction du prix, impact de la communication et choix du réseau de distribution
- ✓ Un objectif central : créer de la valeur pour le client et pour l'entreprise

Le plan marketing

- ✓ Le plan marketing : nécessité et efficacité
- ✓ Les outils de pilotage et de contrôle de l'activité

Code : A254

Durée : 2 jours

Prix : 990 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

05 au 06 janvier

08 au 09 mars

01 au 02 juin

06 au 07 septembre

29 au 30 novembre

En distanciel :

Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 810 € HT

Liste des dates :

Février : 14 matin, 16

matin et 17 matin

Avril : 18 matin, 20

matin et 21 matin

Juillet : 11 matin, 13

matin et 14 matin

Octobre : 03 matin, 05

matin et 06 matin

Décembre : 12 matin,

14 matin et 15 matin

Public concerné :

Tout collaborateur souhaitant découvrir le marketing

Intervenants :

Spécialiste en marketing

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.

Exercices individuels et collectifs.

Retour d'expériences.

Echanges.

Mises en situation.

Entraînements.

Etudes de cas.