

Maîtriser l'essentiel du marketing stratégique

Cette formation vous permettra d'acquérir l'essentiel de la démarche Marketing et de vous approprier les techniques Marketing aussi bien stratégiques qu'opérationnelles.

OBJECTIFS

- Comprendre les concepts fondamentaux du marketing
- S'approprier la démarche du marketing et son application concrète dans l'entreprise
- Comprendre le fonctionnement, le langage et les outils du marketing

PROGRAMME

Définir les fondements du marketing

- Préciser la définition et l'historique du marketing
- Caractériser le concept marketing
- Déterminer la démarche marketing et l'analyse SWOT
 - > Cas pratique d'analyse SWOT

Connaître le marché et analyser la concurrence

- Connaître le marché
- Identifier les différents acteurs du marché
- Effectuer les études de marché
 - > Mises en situation : analyse de Porter et formalisation d'un mapping

Comprendre le consommateur

- Classifier ses besoins
- Spécifier ses motivations
- Déchiffrer et interpréter ses attitudes
- Comprendre la décision d'achat
 - > Mise en pratique : classification des motivations d'achat

Déterminer la segmentation et le positionnement de l'offre

- Caractériser sa segmentation
- Choisir sa cible
- Différencier son positionnement
 - > Mise en situation sur un cas pratique

Construire un Mix Marketing gagnant : la règle des 4 P

- Définir la politique du produit
- Etablir la politique du prix
- Déterminer la politique de distribution
- Fixer la politique de communication
 - > De la théorie à la pratique : construction d'un marketing mix

Identifier les rôles et besoins des partenaires du marketing

 **2 jours**

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK08

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation proposant des outils pour une approche concrète et individuelle
- Progression pédagogique dynamique, s'appuyant sur l'expérience du formateur et sur des mises en situation pratiques

POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant acquérir les connaissances de base sur le marketing
- Tous les collaborateurs de l'entreprise souhaitant collaborer à la démarche marketing

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

- La R%25D
- Les achats
- La production
- Le règlementaire
- Le commercial
- Les fournisseurs de packaging et graphisme

Construire le plan marketing

- Définir les objectifs et la structure du plan marketing
 - Structurer le plan opérationnel et le plan d'action commercial
 - Effectuer le suivi et le contrôle du plan marketing
- > Mise en pratique sur un cas d'entreprise

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)