

## 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. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

- 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

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

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## 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 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

## 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)

*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.*