

Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail  
Blending learning : Présentiel + Tutos + Classe virtuelle synchrone

## Marketing entrepreneurial

### Objectifs de la formation

- Les stratégies de développement des entreprises
- Le marketing BtoB, BtoC, et BtoHuman
- Savoir réaliser une étude de marché, l'analyse documentaire, l'analyse du comportement d'achat de la cible client, son mode de communication.
- Réaliser le diagnostic marché, le Mix-marketing
- Définir la politique prix, la gamme de produits ou service
- Définir la stratégie de distribution
- Réaliser la communication corporate et sa présence sur les réseaux sociaux

### Objectifs opérationnels

#### A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Déterminer le potentiel de développement du marché de l'entreprise
- D'évaluer les tendances, et d'adapter son offre

### Programme de la formation

#### Module 1 (7 heures)

- Rôle et fonction du Marketing dans l'organisation, de l'approche production, à l'approche marketing, la stratégie d'entreprise, approche du business model
- Définition d'un marché
- Caractéristiques d'un segment de marché, le diagnostic marketing
- Benchmarking
- Mise en pratique des matrices SWOT, PESTEL, BCG, ANSOFF, PORTER

#### Module 2 (7 heures)

- L'analyse de marché, les variables du marché, les Facteurs Clés de Succès
- La tendance d'un marché, notion de Segmentation stratégique, réalisation de
- L'avantage distinctif, la position concurrentielle, le Mix-Marketing
- L'élaboration de la Stratégie Marketing
- Le cycle de vie produit ou service
- Réalisation d'une étude marché

#### Module 3 (7 heures)

- Le comportement des consommateurs
- La gamme de produits ou services
- La politique prix de l'entreprise en fonction du marché
- Les différents canaux de distribution
- La publicité, la communication, la politique de promotion
- Le Plan Marketing, et l'évaluation des résultats
- Approche du Marketing à l'international
- La boîte à outils du Marketeur

#### Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises aux fonctions de Responsable marketing, Chef d'entreprise, Manager point de vente, créateur d'entreprise...

#### Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

#### Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle vente et des connaissances en marketing

#### Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

#### Durée :

3 jours (21 heures)

#### Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

#### Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

#### TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)  
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

#### Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44  
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

### Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

### Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation, marketing et communication

### Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

### Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)



30 rue Gérard de Nerval 60600 Clermont - France - Tel. 07 78 24 11 44 – gosan@outlook.fr

- n.c.a (code : 8299Z) - N° de TVA intracommunautaire FR 55 829027457 - N° Déclaration d'activité 32 60 03175 60 – « Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail)