



## PROGRAMME DE FORMATION : STRATÉGIE MARKETING GAGNANTE

### **PUBLIC :**

Tout public souhaitant améliorer sa stratégie marketing

### **PRÉ-REQUIS :**

Maîtriser la langue française

### **DURÉE :** 24h

**DATES :** selon planning

**LIEU :** Dans nos bureaux lyonnais  
Visio

### **ACCESSIBILITÉ HANDICAP :**

Nos formations sont adaptées aux personnes en situation de handicap

### **FORMATEUR :**

BRANCHU Marie

### **HORAIRES :**

De 09h00 à 12h30 et 13h00 à 17h30

### **DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION :**

Selon planning validé en amont

### **NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :**

- **PRÉSENTIEL** : de 2 à 10 personnes
- **DISTANCIEL** : 1 personne

## OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

**A l'issue de la formation le participant sera capable de :**

- S'approprier la stratégie marketing
- Placer le client au cœur de la démarche
- Optimiser l'impact des mots
- Évaluer l'efficacité de la démarche

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES

- Identifier les différentes stratégies
- Être capable de poser des objectifs SMART
- Savoir construire un tableau de bord

## CONTENU

### **JOUR 1**

#### **La stratégie marketing**

- Identifier les enjeux
- Concevoir les différentes étapes
- Comprendre le marketing online vs marketing offline

#### **La place du client**

- Analyse et cartographie du parcours client
- les 4P
- La stratégie omnicanale



## JOUR 2

### Les objectifs marketing

- Se poser les bonnes questions
- Définir les axes d'actions tactiques
- Élaborer sa check-list

### L'impact des mots

- Définir l'objectif du contenu
- Appliquer la méthode AIDA
- Identifier les 16 critères de réussite

## JOUR 3

### L'attrait des supports

- Identifier les règles d'une bonne communication
- Comprendre le pouvoir de l'image
- Créer une rupture visuelle

### L'efficacité marketing

- Mesurer les KPI
- Calculer les ROI
- Piloter avec le DASHBOARD

## MODALITÉS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est signée par l'entreprise et / ou le candidat et les modalités de financement sont validées.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Réflexion et échanges sur cas pratiques



- Retours d'expériences

**Éléments matériels :**

**Salle de formation :** Nos salles disposent de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire.

**Documents fournis :** Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

**Référent pédagogique et formateur :**

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.