



**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.