FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Méthodologies et pratiques du marketing

Le 06/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre les concepts et outils du marketing stratégique.
- Analyser le marché pour identifier les opportunités.
- Élaborer des stratégies marketing efficaces et alignées.
- Mettre en œuvre et gérer des campagnes marketing performantes.
- Évaluer et optimiser continuellement les pratiques marketing.

CONTENU

Jour 1 : Fondations stratégiques et analyse de marché

Matin : Comprendre les bases du marketing stratégique

- **Introduction aux concepts clés du marketing :**
  - Définition et rôle du marketing dans l'entreprise.
  - Principes fondamentaux du marketing stratégique.
  - Analyse du mix marketing (4P) et son adaptation.
- **Recherche et analyse de marché :**
  - Techniques pour collecter et analyser les données de marché.
  - Segmentation du marché et identification des cibles.
  - Utilisation des outils d'analyse concurrentielle.

Après-midi : Développement de la stratégie marketing

- **Élaboration de la stratégie marketing :**
  - Fixation des objectifs marketing alignés sur la stratégie globale.
  - Choix des stratégies de différenciation et de positionnement.
  - Planification des actions marketing et allocation des ressources.
- **Atelier pratique :**
  - Étude de cas pour développer une stratégie marketing complète.
  - Présentation et discussion des stratégies élaborées.

Jour 2 : Mise en œuvre et optimisation des pratiques marketing

Matin : Mise en œuvre des campagnes marketing

- **Conception et lancement de campagnes :**
  - Création de campagnes intégrées multi-canaux.
  - Techniques pour maximiser l'engagement client.
  - Gestion du budget et des ressources pour les campagnes.
- **Utilisation des outils numériques :**
  - Intégration des médias sociaux et du marketing digital.
  - Mesure de l'efficacité des campagnes en ligne.
  - Ajustement des stratégies en temps réel.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Après-midi : Évaluation et amélioration continue

- **Suivi et évaluation des performances marketing :**
  - Indicateurs clés de performance (KPI) et tableaux de bord.
  - Techniques pour analyser le retour sur investissement (ROI).
  - Stratégies pour l'amélioration continue et l'innovation marketing.
- **Atelier pratique :**
  - Simulation de l'optimisation d'une campagne marketing existante.
  - Feedback et recommandations pour améliorer les pratiques marketing.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Chefs de produit et chefs de projet,Créateurs d'entreprise et de start-up,Personnes souhaitant développer leurs compétences marketing

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

21 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- 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.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques

- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du 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.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.