



# L'APPROCHE MARKETING STRATÉGIQUE

---

## **PUBLIC**

Chefs d'entreprise, cadres, salariés, tous types d'entreprises

## **PRÉ-REQUIS**

Aucun

## **OBJECTIFS**

- Permettre aux salariés/collaborateurs d'avoir les outils nécessaires pour définir le plan marketing d'un nouveau projet, produit ou service
- Savoir analyser le contexte.

## **DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS**

- Pas de délai spécifique requis
- Compléter une fiche de renseignements

## **DURÉE, LIEU ET DATES CLÉS**

- Durée : 1 à 2 jours en fonction de l'expertise
- Dates de la prochaine session : Formation sur demande
- Lieu : Disponible sur toute la France in situ ou sur nos lieux de formation ou à distance.

## **CONTENU DE LA FORMATION**

### **INTRODUCTION :**

- Présentation dynamique de l'ensemble des participants
- Les attentes par rapport aux stages de formation
- Introduction à la gestion de projet : créer avec les participants le design (le déroulé) de la journée
- Introduction du marketing stratégique et brainstorming autour des outils
- Partage d'expériences et identification des besoins concrets des stagiaires
- Définition du marketing stratégique grâce à des exemples concrets.

### **ÉTABLIR UN CONSTAT MARKETING :**

- Comprendre l'environnement interne et externe de l'entreprise
- Réaliser un diagnostic de ses forces et faiblesses
- Savoir réaliser une étude de marché
- Réaliser les conclusions
- Se positionner par rapport au projet en cours.

### **PROJECTION :**

- Atelier 2 : Définir le plan marketing
- Réaliser le business plan.

### **PRÉSENTATION ET EXPÉRIMENTATION SUR DES OUTILS ET MÉTHODES :**

- Atelier 3 : Travail collectif sur un cas créé par les participants depuis la note de cadrage à la restitution finale incluant tous les outils étudiés pendant les 2 jours. « Business Case »
- Possibilité de réaliser un travail individuel sur un domaine et/ou un thème en particulier.





## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Partie théorique accompagnée d'exemples concrets au sein de grandes industries (multi secteurs)
- Partie pratique : scénarios proposés pour des cas pratiques
- Retour d'expériences et partage des stagiaires sur les difficultés rencontrées
- Conseil et orientation individuels suite aux échanges (à la demande).
- Une attestation de fin de formation vous sera fournie suite à un bilan



## FINALITÉ

- Être capable de construire en équipe une nouvelle ligne de conduite
- Être capable de connaître les leviers et savoir les mettre en place
- Mettre en place de nouvelles méthodes et de nouveaux outils, une nouvelle façon de travailler.



## FINANCEMENT ET TARIFS

- Financement : Fonds propres, financement entreprise ou OPCO
- Tarifs : à partir de 1250€ la journée.

## ACCÉSSIBILITÉ HANDICAP

- Nous consulter



## CONTACT

**Mme Alix VIE**

- Mail : [alix@optimalise-formation.com](mailto:alix@optimalise-formation.com)
- Téléphone : 04 68 37 41 38



### OptimaliSE Formation

4 rue des Loriots, ZA - 66700 Argelès-sur-Mer - France  
Numéro Siret : 50260825000028  
Numéro de déclaration d'activité : N° OF 91660143166

#### Contact

04 68 37 41 38

[recrutement@optimalise-formation.com](mailto:recrutement@optimalise-formation.com)

