

Vision Plan marketing

De la stratégie au marketing humain

Le manager a besoin d'un itinéraire qui lui permette d'anticiper, de planifier ses actions, comme un commandant de bord, qui a besoin de sa boussole pour naviguer et atteindre sa trajectoire ! Le responsable marketing doit avoir une feuille de route, face à l'intensification de la concurrence, à l'internationalisation des frontières et la maturité des marchés, pour atteindre le ou les buts fixés. Rien n'est laissé au hasard, tout doit être anticipé ! Le plan marketing est une étape primordiale, un rendez-vous annuel obligatoire pour le responsable marketing, qui doit réaliser le bilan des actions de l'année n-1 et construire le plan de l'année future.



En présentiel ou à distance

Objectifs

Réaliser un plan marketing stratégique et opérationnel dans l'entreprise.

- Maîtriser la démarche du plan marketing
- Replacer le plan marketing dans la stratégie de l'entreprise
- Le plan marketing produit et le plan marketing client
- Traduire le plan marketing en actions opérationnelles

Publics concernés

- Tout président, dirigeant, gérant de TPE, PME-PMI
- Tout participant membre du comité de direction
- Directeur marketing et Responsable marketing,
- Chef de Produit, chef de groupe, chef de marque,

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Programme de cette formation

1 – La démarche du plan stratégique et opérationnel :

- Objectifs et enjeux du marketing
- Les étapes et les facteurs clés de succès
- Les outils, méthodes à chaque étape
- Un outil de communication au sein des équipes

2 – Replacer le plan marketing dans la stratégie de l'entreprise :

- Élaborer le plan dans la politique générale de l'entreprise
- Formaliser ses objectifs stratégiques et opérationnels
- Élaborer différents scénarios stratégiques
- Faire le point entre plan stratégique et opérationnel

Durée

2 jours (14 heures)

Accessibilité

- Déroulé du programme adapté à un public en situation d'handicap.
- Condition d'accueil et d'accès avec mise en place et adaptation des moyens.
- Accès aux salles de formations avec les aménagements prévus par l'établissement qui nous reçoit.
- Protocole de sécurité et règlement intérieur de l'établissement qui nous reçoit.

Formateurs experts

Les formateurs de human SUCCESS sont des experts, intervenant régulièrement auprès de dirigeants sur le Plan stratégique d'entreprise et/ou sur le pilotage de comité de direction.

Faites financer cette formation !

Vous pouvez vous faire financer cette formation dans le cadre d'un Plan de formation via votre OPCO (ex-OPCA). Les critères de formations sont spécifiques à chaque OPCO.

Nous sommes à votre écoute pour vous aider dans cette démarche en ce qui concerne la gestion administrative.

3 – Du plan marketing produit...au plan marketing client :

- Réaliser le diagnostic SWOT
- Définir les stratégies gagnantes : les matrices de décision stratégique produit (BCG), les matrices de segmentation clients (ABC, ABC croisée...)
- De la segmentation...au positionnement
- Prendre en compte la meilleure adéquation de la stratégie à la déclinaison du mix

Prix en INTER

1450€ HT

4 – Le plan marketing en actions :

- Définir les différentes actions multi-canal
- Clarifier les objectifs dans le cadre du plan et par action
- Déterminer les moyens alloués : médias, hors-médias, rétroplanning, budget...
- Planifier, mesurer et contrôler les résultats : bilan de l'atteinte des objectifs – outils de suivi et de mesure, tableaux de bord et indicateurs de mesure

Prix en INTRA

Uniquement sur devis

Modalités d'évaluation

Cette formation fera l'objet d'une évaluation à chaud de la session, comprenant des critères qualitatifs et quantitatifs.

Les points forts

- L'analyse de l'environnement des marchés et les grandes tendances est réalisée
- Des exercices sur les outils et matrices d'aide à la décision marketing B to B et B to C
- L'appropriation grâce à des cas et des exemples concrets sur les outils importants
- Une mise en œuvre grâce à un cas marketing

Compétences

- Appliquer les matrices et outils d'analyse marketing
- Élaborer et mettre en œuvre avec succès un Plan marketing stratégique.
- Acquérir la méthode de réalisation et mise en application du Plan marketing stratégique et opérationnel

Délai d'accès

- En intra : selon devis personnalisé
- En inter : voir les dates de formation

Méthodes mobilisées

- L'analyse de l'environnement des marchés et les grandes tendances est réalisée
- Des exercices sur les outils et matrices d'aide à la décision marketing B to B et B to C
- L'appropriation grâce à des cas et des exemples concrets sur les outils importants
- Une mise en œuvre grâce à un cas marketing

Le cœur du métier, c'est **LA PÉDAGOGIE**.

Les 8 points forts de human SUCCESS :

- Une pédagogie active, ludique et interactive
- Une alternance d'apports conceptuels et méthodologiques
- L'analyse de situations concrètes
- Des exemples clés
- L'appropriation de nouveaux réflexes
- Une application en lien avec l'univers professionnel des participants
- Un travail en équipe systématique
- Des échanges d'expériences des participants