

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés
du dispositif 2018 - 2019

100 %

FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

FORMAT DE LA FORMATION (*Présentiel, Blended, Distanciel, Intra, Inter...*)

Formation présentielle en intra ou inter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mener une analyse stratégique du diagnostic au plan d'action;
- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Connaître les outils d'aide à l'analyse stratégique (SWOT / Porter / Mac Kinsey / BCG...) ;
- Définir les orientations stratégiques pour répondre aux objectifs commerciaux et marketing.

PRÉ REQUIS

- Formation destinée aux dirigeants, responsable marketing et commercial

DURÉE

14 heures

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 :

Matin : connaître les outils pour une analyse marketing

- Définition, enjeux et spécificités
- Utiliser les outils stratégique : l'analyse SWOT, les 5 forces de Porter, la matrice BCG et la matrice McKinsey
- Les sources d'information dans l'édition
- Veille et études de marché
- Le diagnostic marketing d'une offre existante ou d'un projet

Après-midi : Choisir une stratégie

- Stratégie d'entreprise et stratégie marketing : fixation des objectifs
- Les critères de segmentation et l'identification des cibles
- La différenciation par le positionnement

Jour 2 :

Matin : Construire son offre

- Du positionnement au marketing mix
- La notion de « produit global » et ses applications
- Marque, identité et gestion d'une gamme
- Le « juste » prix

Après-midi : Mesurer la performance marketing et commerciale

- Les enjeux de la mesure de la performance du marketing
- La notion d'efficacité et d'efficience
- Définir des indicateurs pertinents selon ses besoins
- Communication : les enjeux marketing et commerciaux

LIEU

Dans notre centre au 21 rue Charles Fourier 75013 Paris, possibilité dans vos locaux en intra

ÉVALUATION

Exercices pratiques

CONTACTS

Thomas Kocinski
Chargé du développement commercial
01 45 88 15 40
Thoms.kocinski@asfored.org