



MARKETING

FORMATION STRATÉGIE MARKETING

ELABORATION ET MISE EN ŒUVRE

RÉFÉRENCE : BU01027

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 18.04.2025)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **Stratégie Marketing** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Stratégie Marketing** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Stratégie Marketing** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Stratégie Marketing** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Responsables marketing, chefs de produit, dirigeants...

Prérequis

Connaître les fondamentaux du marketing.

Objectifs du stage

La formation **STRATÉGIE MARKETING** a pour objectif de :

- Savoir élaborer une stratégie et un plan marketing.
- Identifier son positionnement concurrentiel.
- Maîtriser les outils d'analyse stratégique.

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé dans le marketing.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.

Divers supports de cours interactifs et papier.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

CONTENU DU PROGRAMME

Notre formation en "**Stratégie Marketing**" offre une approche complète pour maîtriser les fondements stratégiques du marketing.

Les participants acquerront les compétences nécessaires pour élaborer des plans marketing efficaces, définir des objectifs clairs, segmenter les marchés, positionner les produits, et développer des stratégies de communication percutantes.

Cette formation pratique et interactive est conçue pour aider les professionnels à renforcer leur compréhension du marketing et à maximiser l'impact de leurs initiatives commerciales.

PROGRAMME DE FORMATION

LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE ET LA STRATÉGIE MARKETING

- ▶ Stratégie d'entreprise :
- ▶ Objectifs.
- ▶ Vision.
- ▶ Orientations et modèle économique.
- ▶ Le marketing stratégique et la stratégie d'entreprise.
- ▶ Rôles et missions du marketing.
- ▶ La segmentation des activités.
- ▶ Intégrer une démarche stratégique.

L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRISE

- ▶ Les différents axes d'analyse et les principes clés.
- ▶ Les Domaines d'Activités Stratégiques (DAS).
- ▶ L'analyse externe.
- ▶ L'analyse interne.
- ▶ L'analyse SWOT :
- ▶ Diagnostic.

CHOIX STRATÉGIQUES ET CROISSANCE

- ▶ Les chemins stratégiques.
- ▶ Les stratégies concurrentielles et de croissance.
- ▶ Les stratégies d'innovation.
- ▶ La diversification.
- ▶ Critères de choix d'un chemin stratégique.
- ▶ La gestion d'un portefeuille d'activités.
- ▶ Les aides à la décision stratégique : BCG , Mac Kinsey...

SEGMENTER, CIBLER, POSITIONNER

- ▶ Les différents niveaux de segmentation :
- ▶ Marketing, stratégique, client, produits...
- ▶ Le ciblage.
- ▶ Le positionnement et mix-marketing.
- ▶ Les mappings.

LE PLAN MARKETING

- ▶ Pourquoi un plan marketing?
- ▶ Les différents niveaux de plans.
- ▶ Les étapes à respecter.

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **Stratégie Marketing**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Stratégie Marketing** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ opco.ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ fif.pl pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ afdas pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

Formation **Stratégie Marketing** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.

Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72

