Objectifs :

Comprendre les méthodes, techniques et outils du marketing management.
Savoir mettre en ouvre une démarche stratégique.
Se préparer à une démarche structurée de marketing management.
Intégrer une démarche itérative.

Public concerné et prérequis :

Chef d'entreprise, responsable marketing, responsable produits, responsable commercial, personne en charge de l'animation du développement des ventes de l'entreprise.
Avoir des notions en marketing.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le marketing stratégique, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques.

Durée, effectifs :

105 heures.
6 stagiaires maximum.

Programme :

- Le marketing, une composante du management,
- Les 5 phases du marketing,
- Les éléments essentiels d'une analyse de l'environnement,
- Les études de marché et le système d'information marketing,
- Les domaines d'activités stratégiques,
- Analyse de l'interne de l'entreprise,
- Définition du Marketing Mix,
- De la stratégie à l'action.

Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

Sanction visée :

Attestation de formation.

Délais moyens pour accéder à la formation :

Formations inter centre : consultez les dates de formation sur www.ca-dev.fr.
Formations réalisées à la demande : démarrage possible à s+2.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Formations en inter centre : L'organisme est présent dans des établissements accessibles aux personnes à mobilité réduite. Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités d'accessibilité.
Formations en entreprise : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement leur employeur afin d'étudier les possibilités de suivre la formation.

Taux de réussite à la formation :

Année 2024 : 100% de validation des compétences.

Taux de satisfaction de la formation :

Année 2024 : A chaud : 100%. A froid : Indicateur non calculé.