



FONDAMENTAUX ET BASES DU MARKETING

Identifier une cible et réaliser une proposition argumentée adaptée à partir de son offre commerciale,
Mesurer le potentiel de la cible.



Public visé

Tous les Managers et Dirigeants confrontés à la mutation économique actuelle



Durée

• 1 journée (7 heures)



Lieu de la formation

Site de Poitiers
Maison de la Formation
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun
Espace Formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon
Immeuble Eco espace
70 rue de Concise
86500 Montmorillon



Contact

fc.ccivf@mdf86.net
05 49 37 44 68
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour la formation continue
Managers ou dirigeants pilotant le développement de leur entreprise

Conditions d'inscription

Pour la formation continue
La formation doit être validée en amont par votre entreprise

Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Travail en groupe
- Étude de cas concrets (exercices, interaction et questions/réponses)
- Partage d'expérience
- Profil de l'intervenant : formateur spécialisé dans la transformation des business Model avec expérience significative en entreprise
- Mémo guide de la formation remis à chacun des participants



FONDAMENTAUX ET BASES DU MARKETING



Validation

Formation non certifiante.
Attestation de formation



Coût de la formation

Salarié, nous consulter



Date de session

Entrée possible en fonction de la demande et sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits

Programme et contenu

LE MARKETING : DÉFINITIONS ET UTILITÉS (MISSIONS, DÉMARCHES, OUTILS)

- Principales missions du marketing (3) : diagnostic, recommandation et mise en œuvre
- Evolutions & Tendances : Webmarketing, médias sociaux, tendances clés

ANALYSE DE SON ENVIRONNEMENT, DE LA CONCURRENCE ET DES PUBLIS-CIBLES (SEGMENTATION, POSITIONNEMENT, STRATÉGIES PRODUIT)

- Définition de la stratégie marketing : les étapes clés
- Segmentation et ciblage des marchés prioritaires
- Le positionnement d'une marque ou d'une gamme de produits/services

RÉALISATION D'UN PLAN MARKETING (STRUCTURE ET DÉMARCHE)

- Structure type d'un plan marketing
- Méthodes et outils de pilotage et de contrôle

CAS PRATIQUE ET ANALYSE



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap.

Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : cciv.formation@mdf86.net
N° déclaration d'activité : 54860109086



www.poitiers.cci.fr/formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

Siège social : 7 Avenue du Tour de France
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex
Tél : 05 49 60 98 00
SIRET 18860003500144