
Programme de Formation

Fondamentaux et bases du marketing

Organisation

Début :

Fin :

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Toute personne souhaitant acquérir ou renforcer ses connaissances en marketing, commerciaux, managers, responsables de projets.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle, les fonctions et l'évolution du marketing dans l'entreprise.
- Maîtriser les outils de diagnostic marketing et l'analyse stratégique.
- Acquérir les bases de la construction d'une stratégie marketing efficace.
- Savoir construire et piloter un plan marketing adapté.



Description

1. Le marketing : rôle, fonction et évolution

- Définition et rôle du marketing dans l'entreprise
- Fonctions principales du marketing
- Introduction au Webmarketing et ses enjeux actuels

2. Le diagnostic marketing

- L'étude de marché : objectifs, méthodes, analyse des résultats
- La matrice SWOT : forces, faiblesses, opportunités, menaces
- L'analyse de vulnérabilité : identifier les risques et axes d'amélioration

3. La stratégie marketing

- Segmentation du marché : critères et méthodes
- Ciblage des segments prioritaires
- Positionnement : définir une offre différenciante
- Modèles d'analyse stratégique (exemples pratiques)

4. Le mix-marketing

- Définition et composantes du mix-marketing (4P)
- Le cycle de vie du produit / service et ses implications
- Le concept de produit / service global
- Introduction au marketing multicanal

5. Le plan marketing

- Fixation d'objectifs marketing SMART
- Construction et élaboration du plan marketing



- Outils de pilotage et contrôle de l'efficacité marketing



Prérequis

Pas de prérequis



Modalités pédagogiques

ateliers pratiques et exercices de mise en application



Moyens et supports pédagogiques

- Apports théoriques et méthodologiques
- Études de cas et exemples pratiques



Modalités d'évaluation et de suivi

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation en fin de formation



Informations sur l'admission

Informations sur la formation en présentielle

- **Lieu** : les stagiaires suivront la formation dans nos locaux (2 avenue Leonard de Vinci, 63000 Clermont- Ferrand
- **Horaires** : 9h -12 h 30// 13h 30- 17 h avec pauses.
- **Interactivité** : échanges directs avec le formateur, travaux pratiques, questions-réponses.
- **Supports** : documents papier ou numériques remis aux participants.
- **Matériel** : chaque stagiaire dispose d'un poste informatique.



Informations sur l'accessibilité

Etablissement ERP

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap