

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

**Objectifs :**

Comprendre la démarche d'analyse stratégique marketing.  
Mettre en œuvre et structurer une démarche de marketing stratégique.  
Intégrer une démarche itérative.

**Public concerné et prérequis :**

Étudiant, chef d'entreprise, responsable marketing.  
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 :**

42 heures, soit 6 jours.  
6 stagiaires maximum en salle.

**Programme :**

- Le marketing, une composante du management
- La démarche marketing
- Lien entre prospective et stratégie
- La segmentation de marché
- Les facteurs clé de succès
- Les domaines d'activité stratégiques
- L'interne : le cadre de référence fondamental, les compétences distinctives
- Confrontation interne / externe
- Stratégies concurrentielles
- Stratégie de portefeuille
- Le marketing MIX
- La déclinaison du MIX en plans d'action
- Le marketing opérationnel

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Test théorique par séquence pédagogique.

**Sanction visée :**

Attestation de formation.