

# Formation Marketing

## Marketing Fondamental



# Savoirs en entreprise

## Atelier Marketing Marketing fondamental



Vous souhaitez comprendre les enjeux du service marketing et vous approprier le vocabulaire technique ? Vous pensez que connaître les fondements de la démarche marketing est une étape clé pour évoluer.



### PROGRAMME

#### 1 . La démarche marketing

- Les trois grandes étapes
- Mise en place de la démarche

#### 2 . Marché et consommateur

- Notions clés du marketing
- Relations entre les deux notions

#### 3 . Marketing stratégique

- Objectifs généraux
- Positionnement et segmentation

#### 4 . Marketing opérationnel

- Définir une stratégie opérationnelle
- Décliner les choix sur le terrain (4P)

Comprendre les origines et objectifs du marketing

Commencer à utiliser le vocabulaire technique

Comprendre la raison des choix stratégiques

Développer le produit ou le service

**Objectifs** *Connaître les grandes étapes de la démarche marketing.  
Définir un objectif marketing et en comprendre les enjeux.  
Connaître le vocabulaire lié au marketing et savoir communiquer en direction d'un service marketing.*

**Profil stagiaire** *Dirigeants ou créateurs d'entreprise, Salariés (intégrés par leur DIF), ayant besoin d'appréhender les enjeux de la fonction Marketing.*

**Profil formateur** *Formateurs experts, intervenant auprès de publics de dirigeants et créateurs d'entreprises, de salariés, et en Universités/IUT auprès d'étudiants, sur des thèmes d'entreprise.*

# Formation Marketing

Connaître les grandes étapes de la démarche marketing. Connaître les positionnements stratégiques et opérationnels des entreprises. Maîtriser le vocabulaire technique.



## Atelier Marketing Marketing fondamental

## Marketing Fondamental

Apprendre, S'entraîner, Réaliser

### Programme détaillé

#### 1 . La démarche marketing

- Connaître les fondement de la démarche et ses étapes clés.
- Comprendre l'enchaînement des étapes et le lien à effectuer entre chaque.
- Maîtriser les objectifs de chaque étape.

#### 2 . Marché et consommateur

- Maîtriser le vocabulaire pour communiquer en direction de marketeur ou amorcer ses propres études marketing.
- Compréhension de l'analyse psychotechnique du comportement d'achat et du consommateur.

#### 3 . Marketing Stratégique

- Intégrer la notion de produit à un tout pour l'entreprise. Comprendre les enjeux financiers et les leviers pour la structure.
- Décliner des choix de positionnement et de segmentation pour maximiser l'impact des décisions marketing.

#### 4 . Marketing Opérationnel

- Définir sa stratégie de développement produit : quels choix sur le terrain ?
- Comprendre les enjeux du marketing mix et de son bon équilibre.
- Analyse de cas d'école pour illustrer les erreurs majeures et les éviter.

Informations diverses

**Durée de la formation**  
**2 jours (14 heures)**

Formation Individuelle : 920 €  
Collectif (5 à 10 pers.) : 570 € /pers.

Organisme de formation exonéré de TVA.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui sur  
<http://www.socoa.eu>

**Renseignements**  
**06 64 21 57 85**  
**contact@socoa.eu**

Livret de formation réutilisable fourni.  
Lieu de formation avec wifi. Repas inclus.

*Cette formation est éligible DIF/CIF.  
Modalités de paiement individuel facilitées.  
Nous contacter pour de plus amples informations.*

**Calendrier  
à Nantes et Paris**  
(possibilité sur d'autres villes sous  
réserve d'un forfait transport en sus)

2 jours consécutifs  
(adaptable pour individuel)

*Nous contacter pour  
connaître le planning  
d'atelier collectif.*

**Société Conseils et Avenir**