

PROGRAMME DE FORMATION

Marketing opérationnel

Organisation

Mode d'organisation : Présentiel ou distanciel

Durée : 2 jour(s) · 14 heures

Contenu pédagogique



Type

Action de formation



Public visé

Toute personne en charge du marketing

Cette formation est accessible aux publics en situation de handicap et aux personnes à mobilité réduite. Des aménagements peuvent être prévus en fonction des profils. Nous contacter pour plus d'information.



Prérequis

Pas de prérequis nécessaires

Avoir suivi le stage « Marketing : les fondamentaux » est un plus



Objectifs pédagogiques

Identifier et maîtriser les méthodes, les techniques et les outils du marketing opérationnel

Construire les arguments et les messages clés

Créer un vrai lien de coordination marketing/vente



Description

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

Définition du marketing opérationnel

- Définition du marketing opérationnel
- Analyser les besoins des clients
- Structurer et dynamiser les échanges d'informations entre le marketing et la vente
- Connaître les différents plans : marketing opérationnel, stratégie de communication, plan de d'actions commerciales

Mettre en œuvre son plan marketing opérationnel

- Etapes
- Stratégie de communication : segmentation, ciblage, positionnement, objectifs
- Structures types

Connaître et utiliser les outils de communication et les supports d'aide à la vente

- Points clés d'une campagne de publicité
- Communication événementielle
- Argumentaires de vente



- Salons
- Campagnes de promotion

E-communication

- Internet : référencement, bandeaux, campagnes d'e-mailings, newsletters ...
- Téléphone : SMS, MMS, 3G, 4G ...

Marketing direct

- Mener une campagne de marketing direct : mailing, courrier, couponing, newsletter ...
- Elaborer son site web, faire le buzz
- Maîtriser les techniques du street marketing, marketing tribal, viral ...
- Utiliser les réseaux sociaux et les blogs
- Mettre en place des relations presse et publiques

Bilan, évaluation et synthèse de la formation



Modalités pédagogiques

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur – Travail d'échange avec les participants sous forme de discussion – Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle – Exercices pratiques (études de cas, jeux de rôle, questionnaires, quiz, mises en situation, ...) sont proposés pour vérifier le niveau de compréhension et d'intégration du contenu pédagogique – Remise d'un support de cours complet pour référence ultérieure



Moyens et supports pédagogiques

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation. Chaque participant disposera d'un ordinateur (si besoin), d'un support de cours, d'un bloc-notes et d'un stylo. La formation se déroulera avec l'appui d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc.



Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Nous mettons en place une évaluation de chaque participant via un questionnaire d'évaluation des besoins et de niveau.

Un audit complémentaire peut-être proposé pour parfaire cette évaluation

Pendant la formation :

Des exercices pratiques (études de cas, jeux de rôle, questionnaires, quiz, mises en situation, ...) sont proposés pour vérifier le niveau de compréhension et d'intégration du contenu pédagogique.

À la fin de la formation :

Le participant auto-évalue son niveau d'atteinte des objectifs de la formation qu'il vient de suivre.

Le formateur remplit une synthèse dans laquelle il indique le niveau d'acquisition pour chaque apprenant : « connaissances maîtrisées, en cours d'acquisition ou non acquises ». Il évalue ce niveau en se basant sur les exercices et tests réalisés tout au long de la formation.

Le participant remplit également un questionnaire de satisfaction dans lequel il évalue la qualité de la session.

À la demande du stagiaire, le niveau peut aussi être évalué par le passage d'une certification TOSA pour les outils bureautiques, CLOE pour les langues.



Modalités de suivi

Emargement réalisé par 1/2 journée – Certificat de réalisation remis à l'employeur à l'issue de la formation – Assistance par téléphone et messagerie – Support de cours remis à chaque participant à l'issue de sa formation – Suivi de la progression 2 mois après la formation