

# Les clés du marketing

Référence : 1GEM\_mkting\_01

Prix : 750 euros TTC

## En bref

Le marketing est aujourd'hui incontournable dans tous les secteurs d'activité pour créer de la différenciation durable sur un marché. Beaucoup de responsables en entreprise doivent l'intégrer dans leurs décisions ou dans leurs relations au quotidien sans toujours en connaître les subtilités.

Concrète, orientée action, utilisant abondamment des cas d'entreprises, cette formation vous initie aux fondamentaux de toute démarche marketing afin de vous aider à dialoguer avec vos interlocuteurs des fonctions marketing, à mieux comprendre leurs enjeux et à prendre des décisions pertinentes.

## A qui s'adresse cette formation ?

A toute personne, non spécialiste en marketing, souhaitant en comprendre le rôle et l'intégrer dans ses décisions.  
A toute population travaillant en lien avec le marketing (commerciaux, R&D, cadres de sites industriels, etc...) et souhaitant mieux maîtriser cette discipline.

## Les points forts

- Des cas concrets dans les domaines du BtoC, du BtoB et des services pour s'approprier facilement les concepts et les extrapoler plus facilement à son cas particulier
- Des conseils opérationnels d'un spécialiste mondial du marketing pour faire la différence dans son marketing
- Une formation conçue pour des cadres en activité, et largement utilisée dans des programmes de MBA

## Le déroulé de la formation

Une formation-action d'une durée de trois mois comprenant :

- 10 sessions de formation en ligne d'une heure chacun
- Un autodiagnostic de connaissances et de pratiques avant et après la formation
- L'accompagnement d'un tuteur pédagogique à distance
- Un certificat thématique délivré à l'issue du parcours

## Le contenu

### Sessions de formation en ligne :

- Qu'est-ce que le marketing?
- Étudier son marché
- Comprendre le comportement du consommateur
- Segmenter son marché
- Qu'est-ce qu'être orienté client ?
- Qu'est-ce que le marketing-mix?
- Analyser son produit
- Définir sa politique de prix
- Comprendre les notions-clés de la distribution
- Comprendre les fondements de la communication
- Comprendre les règles de la publicité
- Définir un positionnement

## Pour aller plus loin

- Les clés de la communication interpersonnelle
- Les clés de la vente et de la négociation