

Marketing pour non-marketeur

-Référence: **MR-179**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Identifier le rôle et la contribution du marketing au sein de l'entreprise
-
- Devenir acteur du processus et de la performance marketing
-
- Imaginer de nouveaux axes de création de valeur
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne en charge de projet marketing et communication qui ne dispose pas d'une formation à ces métiers.

PRÉREQUIS :

- Aucun.
- .

Programme

- **En amont du présentiel**
 - Un autodiagnostic.
- **Le marketing : pour quoi faire ?**
 - Les étapes-clés du process marketing.
 - Les leviers de la création de valeur.
 - Les apports du digital.
- **Le marketing dans un monde digital**
 - Les nouveaux comportements clients.
 - Les nouvelles interactions.
 - Les technologies au service de la performance marketing.

- **Le diagnostic marketing**
 - Les étapes du diagnostic marketing.
 - Les 3 pratiques piliers de l'analyse marketing.
 - De l'analyse au diagnostic : la matrice SWOT.
- **La stratégie marketing**
 - Segmenter et cibler ses marchés prioritaires.
 - Clés de différenciation et positionnement.
- **Le mix marketing à l'heure du digital**
 - Les nouveaux ressorts de la stratégie prix-produit.
 - Le mix distribution omnicanal.
 - Écrire le plan de communication.
- **Le plan marketing**
 - Être acteur du plan marketing.
 - Identifier les bons outils de pilotage.
- **Apporter sa contribution au marketing**
 - Adopter une approche transversale du marketing.
 - Devenir un contributeur de la performance marketing.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc