

Stratégie marketing - formation - entrepreneuriat - FOAD distanciel - business games, tutorat, mentorat inclus

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AGILATEUR
cedric delaumenie
06.61.82.42.78
cedric.delaumenie@cd-conseils.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Admission après entretien. RDV à distance.
Ce dispositif est une formation courte, adaptée et individualisée. Elle est axée sur un développement important des compétences transversales nécessaires à un entrepreneur. Intervenants confirmés en création/reprise et développement des territoires Le rythme est adapté selon le projet et les disponibilités du porteur de projet sur période de 3 à 6 mois. La formation peut être proposée en individuel, en collectif intra ou inter entreprise,, en présentiel, en FOAD, en mixte. Veillant à s'assurer de la réalité d'un projet entrepreneurial. Agilateur est certifié QUALIOP. Selon situation individuelle : Formation pouvant être financée à titre personnel. Formation éligible CPF dans le cadre des action de formation pour les créateur d'entreprise. Formation en inter / intra entreprise Eligible OPCO sous réserve d'acceptation du dossier par les services. Eligible financement Pôle-emploi ou Région sous réserve d'acceptation du dossier par les services. Formation pouvant-être délivrée en présentiel ou en Formation A Distance, en individuel ou en groupe de 4 stagiaires minimum jusqu'à 12. - Présentiel : Limoges, métropole, Haute-vienne - Lieux de formation à Limoges. - Présentiel intra/inter-entreprise : France entière et Afrique francophone de Limoges - Lieux de formation : en entreprise. - F.O.A.D. : France entière - Plateforme Microsoft TEAMS

Prérequis pédagogiques :

Pas de prérequis au sens de la d'approche qualité QUALIOP. La formation est accessible à tous et à tous les niveaux. Cependant le Cabinet Agilateur souhaite préciser qu'il est préférable d'avoir un minimum de conditions :
• Maîtrise de la langue française et de l'écrit ;
• Equipement informatique récent portable avec webcam ;
• Connexion internet - Pack office ou équivalent ;
• Connaissances de base des outils bureautiques ;
NOTA : • Aucun matériel ni logiciel spécifique n'est requis pour accéder aux cours à distance autre qu'énoncé ci-dessus. • Possibilité de regroupements sur certains thèmes avec d'autres porteurs de projet.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Dans le cadre d'une démarche de construction de la stratégie commerciale de l'entreprise pour les deux ans à venir, l'entreprise souhaite former des collaborateurs, sur la démarche marketing. L'entreprise souhaite apporter des compétences complémentaires via une formation sur-mesure sur la stratégie marketing et la mise en place d'un plan stratégique de développement commercial afin d'acquérir des outils et des méthodes pour : Approfondir les notions du poste de responsable marketing Comment réaliser un diagnostic marketing Développer une stratégie marketing basée sur les 4P (produit, prix, place, promo) Proposer et Etablir un plan d'actions commercial structuré permettant le développement des ventes Objectifs pédagogiques : - Mettre en place une démarche marketing - Structurer la démarche commerciale - Développer ses propres outils marketing et commerciaux - Compléter les argumentaires de ventes - Construire un projet commercial basé sur une stratégie claire DUREE : 14 heures - 7h en face à face et 14h en autonomie SIMULATEUR PEDAGOGIQUE - BUSINESS GAMES- INCLUS Les objectifs pédagogiques : Apprendre une démarche de gestion de projet. Utiliser les méthodes agiles dans un projet professionnel et entrepreneurial. Etablir l'état des lieux du parcours professionnel et entrepreneurial. Evaluer les connaissances, savoirs et acquis. Identifier les compétences transférables, repérer les potentialités. Evaluer l'aptitude à évoluer dans d'autres domaines. Engager une réflexion sur les motivations et priorités. Identifier les opportunités d'évolution professionnelle. Définir les pistes d'évolution en fonction du profil professionnel et entrepreneurial déterminé. Les objectifs opérationnels : Réaliser un travail d'investigation sur les domaines d'activité et les métiers repérés pour les hiérarchiser en fonction de leur viabilité. Définir ou confirmer un ou plusieurs projets professionnels et entrepreneurial. Vérifier et valider la faisabilité du projet professionnel et entrepreneurial. Recenser les facteurs favorisant la réalisation du projet entrepreneurial choisi. Etablir un plan d'action et ses modalités de suivi. Définir un ou des plans d'action professionnels et/ou

...

Contenu et modalités d'organisation

LA DEMARCHE MARKETING : Apports théoriques - Prise de contact avec les salariés Identifier les attentes dans le détail Identifier les points forts et les points d'amélioration - De la définition de la démarche marketing Définir le marketing : les confusions avec la communication. La démarche marketing : les différentes étapes. Les différents types de marketing : stratégique, opérationnel, one to one, interactif. Etablissement d'un plan : business plan, plan marketing, plan d'actions commercial - Connaître l'offre et la demande : le diagnostic marketing L'apport des études aux décisions marketing : qualitatives, quantitatives, panels, satisfaction... Analyse de l'environnement : PESTEL, menaces et opportunités. Analyse du marché et de la concurrence : matrice Porter, Benchmarking ... Diagnostic interne : forces et faiblesses (matrice BCG, Pareto...). Identification des Forces, Faiblesse, Opportunités, Menaces LA DEMARCHE MARKETING : Apports théoriques - Définir la stratégie marketing et choisir ses marchés Stratégie générale. Mc Kinsey, Porter. Segmentation et ciblage marketing. Comment positionner son produit. - Elaborer le marketing mix. Les quatre P Produit : le cycle de vie du produit, la marque, la gamme, les services... Prix : calcul du seuil de rentabilité, prix psychologique, définition du juste prix de vente. Place : choisir son circuit de distribution. Promotion : publicité, promotion des ventes, e-marketing Focus sur les nouvelles communications via internet - Construire en collaboration avec le formateur un plan d'actions pour la journée 2 Lister les actions restant à faire pour construire la stratégie marketing Construire le support bilan permettant de centraliser les éléments de recherche Construction du SWOT Analyse du l'offre actuelle de l'entreprise et repérage des points de faiblesse LA DEMARCHE MARKETING : Applications pratiques - Construire l'offre : les caractéristiques du produit ou du service, la composition de la gamme (produit et services) les attributs différenciateurs - construction des argumentaires - Construire sa stratégie prix : le positionnement prix les conditions tarifaires : prix, ristournes, rabais, remises. - Construire la stratégie de communication (le plan de

...

Commentaires sur la durée hedmomadaire Plusieurs rythmes possibles. Le parcours et le rythme sont définis ensemble -Des autodiagnostic : repérage de ses meilleures expériences, partage d'expériences ; -La création d'outils ; -Evaluation en cours et/ou fin de formation ; L'accompagnement peut être réalisé en individuel ou en regroupement d'entrepreneurs. C'est un choix possible offert au protecteur de projet. Si le choix est fait de travailler en regroupement d'entrepreneurs des heures sont consacrées au Tutorat du projet individuel.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise - **Sans niveau spécifique**

Et après ?

Suite de parcours

o Marketing opérationnel et communication microentreprise et TPE/PME o Gestion commerciale et financière / administration des ventes / techniques de vente o Les bases du webmarketing et du e-commerce

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00344510	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Saint-Yrieix- la-Perche (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344517	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Arcachon (33)	AGILATEUR		Non éligible	
00228560	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Poitiers (86)	AGILATEUR		Non éligible	
00228556	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Tulle (19)	AGILATEUR		Non éligible	
00344516	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Villeneuve- sur-Lot (47)	AGILATEUR		Non éligible	
00344513	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Niort (79)	AGILATEUR		Non éligible	
00344514	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Saintes (17)	AGILATEUR		Non éligible	
00344515	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Saint-Émilion (33)	AGILATEUR		Non éligible	
00228553	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Limoges (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344509	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Saint-Junien (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344520	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Langon (33)	AGILATEUR		Non éligible	
00344519	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Égletons (19)	AGILATEUR		Non éligible	
00228555	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Périgueux (24)	AGILATEUR		Non éligible	
00228559	du 08/04/2021 au 31/12/2024	La Rochelle (17)	AGILATEUR		Non éligible	
00344512	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Montmorillon (86)	AGILATEUR		Non éligible	

00344511	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Le Dorat (87)	AGILATEUR	Non éligible	
00228557	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Angoulême (16)	AGILATEUR	Non éligible	
00228558	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Guéret (23)	AGILATEUR	Non éligible	
00228554	du 08/04/2021 au 31/12/2024	Bordeaux (33)	AGILATEUR	Non éligible	
00254644	du 01/12/2021 au 31/12/2024	La Souterraine (23)	AGILATEUR	Non éligible	
00254647	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Brive-la- Gaillarde (19)	AGILATEUR	Non éligible	
00254646	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Ussel (19)	AGILATEUR	Non éligible	
00254648	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Bergerac (24)	AGILATEUR	Non éligible	
00254643	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Uzerche (19)	AGILATEUR	Non éligible	
00344518	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Uzerche (19)	AGILATEUR	Non éligible	
00344508	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Mont-de- Marsan (40)	AGILATEUR	Non éligible	
00254645	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Bellac (87)	AGILATEUR	Non éligible	
00254642	du 01/12/2021 au 31/12/2022	Cognac (16)	AGILATEUR	Non éligible	
00254649	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Aubusson (23)	AGILATEUR	Non éligible	
00344521	du 01/12/2021 au 31/12/2024	Arnac- Pompadour (19)	AGILATEUR	Non éligible	