

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT Louis
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Sur entretien préalable lié à votre projet de formation.

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis n'est demandé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Organiser et piloter la veille en analysant et exploitant les informations recueillies afin d'identifier de nouvelles sources et opportunités de développement ; Élaborer une stratégie marketing, commerciale et digitale en établissant un diagnostic des forces et faiblesses de ses produits et services afin de recommander et définir de grandes orientations à 3 et 5 ans et les objectifs à atteindre ; Définir le modèle économique d'une affaire et manager son déploiement en identifiant ses principales caractéristiques afin d'en assurer la mise en œuvre conforme aux objectifs; Piloter le budget en évaluant les investissements nécessaires, les étapes de travail, les modalités de suivi et d'ajustement des dépenses dans le respect des objectifs prévisionnels financiers et des résultats escomptés ; Manager ses équipes commerciales et marketing en définissant avec elles les objectifs à atteindre, les moyens à leur disposition, en suivant leur activité et leurs résultats et en favorisant leur implication et le développement de leurs compétences

Contenu et modalités d'organisation

Organiser et piloter la veille en analysant et exploitant les informations recueillies afin d'identifier de nouvelles sources et opportunités de développement ; Élaborer une stratégie marketing, commerciale et digitale en établissant un diagnostic des forces et faiblesses de ses produits et services afin de recommander et définir de grandes orientations à 3 et 5 ans et les objectifs à atteindre ; Définir le modèle économique d'une affaire et manager son déploiement en identifiant ses principales caractéristiques afin d'en assurer la mise en œuvre conforme aux objectifs; Piloter le budget en évaluant les investissements nécessaires, les étapes de travail, les modalités de suivi et d'ajustement des dépenses dans le respect des objectifs prévisionnels financiers et des résultats escomptés ; Manager ses équipes commerciales et marketing en définissant avec elles les objectifs à atteindre, les moyens à leur disposition, en suivant leur activité et leurs résultats et en favorisant leur implication et le développement de leurs compétences

Durées de la formation *20h en cours du jour
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00427937	du 10/01/2024 au 31/12/2025	(64)	FORMAPACK		Non éligible	FPC