

Initiation au marketing et à la communication

Dernière mise à jour de la formation Initiation au marketing et à la communication : le 9/06/2023

Les fondamentaux pour réussir (Niveau débutant)

Durée : 2 journées (environ 14h) Lieu : Cadillac-sur-Garonne 33410

Tarif : 750 € HT.

Prérequis :

Cette formation ne requiert aucun prérequis mais une connaissance du fonctionnement d'une entreprise ou de la vente peut vous aider à mieux assimiler son contenu et ses enjeux.

Public visé :

Cette formation s'adresse aux personnes qui ont peu ou pas d'expérience ou de connaissances préalables dans le domaine du marketing et de la communication. Cette formation est conçue pour fournir les bases et les concepts essentiels.

Cette formation ne permet pas la validation de blocs de compétences ni les équivalences.

Poursuite de parcours et débouchés :

Niveau 5 : BTS Communication, Marketing, Négociation et Relation Client, Assistant de Gestion PME-PMI / DUT Techniques de Commercialisation, Information-Communication, Gestion des Entreprises et des Administrations

Niveau 6 : Licence professionnelle en Marketing, Communication, Commerce, Publicité, Événementiel, Bachelor en Marketing, Communication, Relations Publiques, Digital Marketing

Niveau 7 : Master en Marketing, Communication, Management, Publicité, Relations Publiques, Digital Marketing, Mastère spécialisé en Marketing, Communication, Publicité, Marketing Digital, Stratégie de Marque, MBA (Master of Business Administration) avec spécialisation en Marketing ou Communication

Les études de niveau 5 peuvent déboucher sur des postes d'Assistant(e) communication et marketing, Chargé(e) de marketing et communication, Assistant(e) chef de produit, Commercial(e), Consultant en Marketing et Communication...

Formation permettant aux auto-entrepreneurs, indépendants et dirigeants de tpe/pme de gérer eux-même leurs actions marketing et communication.

Objectifs :

Comprendre les fondamentaux du marketing

Cette formation vous apportera une compréhension solide des principes de base du marketing, y compris la segmentation du marché, l'identification des besoins des clients et la création d'une proposition de valeur.

Acquérir des connaissances en stratégie marketing

Vous apprendrez à élaborer une stratégie marketing efficace en identifiant des objectifs clairs, en analysant la concurrence, en positionnant l'entreprise sur le marché et en utilisant les 4P du marketing mix de manière cohérente.

Découvrir les bases du marketing digital

Vous serez sensibilisé aux différentes opportunités offertes par le marketing digital grâce à la connaissance des canaux et outils du marketing en ligne, et comprendrez comment mesurer l'efficacité des actions de marketing digital.

Apprendre les principes de la communication

Vous connaîtrez les différents outils de communication disponibles et comprendrez l'importance de la gestion de la réputation et de l'image de marque.

A l'issue de cette formation vous serez en mesure :

- *D'élaborer une stratégie marketing complète en créant un plan marketing concret pour un produit fictif, incluant les 4P du marketing mix.*
- *D'analyser la concurrence en réalisant une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) d'une entreprise réelle, en identifiant au moins trois opportunités de différenciation.*
- *Concevoir un message publicitaire fort, suscitant l'intérêt d'un segment de clientèle défini.*

Indicateurs de résultats :

- Taux de satisfaction publié sur les pages du site
- Nombre de participants à la formation
- Niveau de réussite aux tests d'évaluation
- Niveau d'abandon

Programme :

Jour 1:

Matinée (3 heures) :

Introduction au marketing : concepts et définitions.

Comprendre les besoins et les attentes des clients.

Les différents types de marché et de segments de clientèle.

Après-midi (3 heures) :

Élaboration d'une stratégie marketing : objectifs et cibles.

Analyse concurrentielle et positionnement.

Les 4P du marketing mix : produit, prix, distribution, promotion.

Jour 2:

Matinée (3 heures) :

Introduction au marketing digital : opportunités et avantages.

Les différents canaux de marketing digital : site web, médias sociaux, email marketing, référencement.

Les bases de la gestion de contenu en ligne.

Après-midi (3 heures) :

Communication d'entreprise : fondamentaux et types.

Les outils de communication : publicités, relations publiques, événements.

Gestion de la réputation et de l'image de marque.

Récapitulatif des principaux points abordés sur les 2 jours.

Session de questions-réponses pour clarifier les points développés

Vous recevrez à l'issue de la formation les éléments suivants :

- Test d'évaluation des acquis + étude de cas pratique basée sur le contenu des 2 journées.
- Questionnaire d'évaluation de la formation et du formateur.

(Une attestation de formation vous parviendra par mail dans un délai de 14 jrs maximum après avoir satisfait aux éléments d'évaluation listés ci-dessus)

Modalités particulières d'accès :

Dans le cas où le participant ne pourrait pas se déplacer, nous pouvons proposer la prestation de formation sur site, à domicile ou à distance via zoom, les salles où sont dispensées les formations en présentiel n'étant pas toujours accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Le contenu, les conditions d'accès et les modalités d'évaluation pourront être adaptés à une situation particulière.

En fonction de la situation du participant, nous nous rapprocherons des partenaires spécialisés via la Ressource Handicap Formation de l'AGEFIPH afin de prendre les dispositions nécessaires pour vous permettre d'accéder à nos formations.

Pour toute précision, vous pouvez contacter Zarida Icheboudene, par téléphone au 07.61.91.84.89 ou par mail à businessboosterconseil@gmail.com