

Réussir l'élaboration de son plan marketing

Un plan marketing solide, pertinent et opérationnel

Objectif général

Être capable de construire un plan marketing en accord avec la stratégie globale de l'entreprise, de l'analyse du marché aux recommandations opérationnelles.

Objectifs

- Réaliser un diagnostic stratégique - Identifier des leviers d'action et définir des objectifs sur tous les éléments du mix - Formuler des recommandations opérationnelles et pertinentes - Synthétiser diagnostic, plan d'action, budget et délais de façon claire, à l'oral et à l'écrit

Programme

- Le diagnostic stratégique :
 - L'analyse exhaustive du marché
 - La synthèse des conclusions grâce à la matrice SWOT
- Le plan d'action sur l'ensemble des éléments du mix :
 - La déclinaison du diagnostic en leviers d'action
 - Les objectifs SMART
 - Les ressources à mettre en œuvre, le budget et les délais
- La présentation du plan marketing, à l'écrit et à l'oral :
 - La rédaction du plan : argumentation et concision
 - La présentation orale : présenter pour mieux convaincre



Efficacité professionnelle



Gestion de projet



Management

Mark

Les plus

- échanges en grand groupe - mises en situation, jeux de rôle - exercices en sous-groupes

Public
Chefs de produit, fonctions marketing, dirigeants de TPE/PME

Prérequis
Maîtriser les fondamentaux du marketing opérationnel

Durée
2 jours (14 heures)

Lieu
A définir

Coût
Me contacter pour un devis personnalisé

Estelle ELIBOL

0785275612
esli.formation.conseil@gmail.com

Forte de 17 ans d'expérience dans des postes marketing, commercial, en BtoB et BtoC, je mets mes compétences au service des entreprises pour les accompagner dans leur développement.



Esli
FORMATION & CONSEIL