



**Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

## **PROGRAMME DE FORMATION : MARKETING FONDAMENTAL**

### **Objectifs :**

1. **Comprendre les principes de base du marketing** : Identifier les concepts clés du marketing, les différents types de marketing (traditionnel, digital, relationnel) et leur impact sur l'entreprise.
2. **Analyser le marché et les consommateurs** : Effectuer une étude de marché pour comprendre les besoins et comportements des consommateurs, et apprendre à segmenter le marché efficacement.
3. **Développer une proposition de valeur** : Apprendre à concevoir une proposition de valeur attrayante qui répond aux besoins des clients et se différencie de la concurrence.
4. **Concevoir un mix marketing efficace** : Élaborer un plan de marketing intégrant les 4 P (Produit, Prix, Place, Promotion) et sélectionner les canaux appropriés pour atteindre les objectifs marketing.
5. **Maîtriser les outils de marketing digital** : Explorer les outils numériques essentiels (SEO, SEA, réseaux sociaux) pour optimiser la visibilité en ligne et interagir avec les clients.
6. **Évaluer les performances marketing** : Apprendre à mettre en place des indicateurs de performance (KPIs) pour mesurer l'efficacité des actions marketing et ajuster les stratégies en conséquence.
7. **Gérer les relations avec les clients** : Développer des compétences en gestion de la relation client (CRM) pour fidéliser les clients et améliorer leur satisfaction.
8. **Intégrer la dimension éthique et durable** : Comprendre les enjeux éthiques et environnementaux du marketing moderne et intégrer ces valeurs dans les stratégies marketing.



**Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

**Modalité d'accès, prérequis :**

**Public cible :**

**Entrepreneurs et dirigeants de PME :** Entrepreneurs, dirigeants et responsables d'entreprise cherchant à développer une stratégie marketing efficace pour accroître leur visibilité et leur impact sur le marché.

**Responsables des ventes et service client :** Professionnels des ventes et de la relation client souhaitant comprendre les principes du marketing pour mieux aligner leurs actions avec les besoins des clients et améliorer leur satisfaction.

**Pré-requis :**

**Connaissances de base en communication et marketing :** Avoir une compréhension élémentaire des concepts fondamentaux de la communication et du marketing, même si aucune expérience professionnelle spécifique n'est requise.

**Maîtrise des outils informatiques :** Être à l'aise avec l'utilisation d'ordinateurs, des logiciels de traitement de texte, des tableurs (comme Excel) et des outils de présentation (comme PowerPoint), car des exercices pratiques seront réalisés.

**Ouverture à l'apprentissage des outils numériques :** Une volonté d'explorer et d'apprendre à utiliser des outils numériques essentiels pour le marketing digital, tels que les réseaux sociaux, les plateformes de gestion de contenu, et les outils d'analyse.

**Délais d'accès à la formation :**

Les délais sont estimés à 30 jours environ à compter de votre demande

**Durée :**



### **Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

25 heures

### **Tarif Ttc :**

1500€

### **Modalités pédagogiques**

#### **Formation Individualisée**

- **Contenu personnalisé** : La formation est conçue pour répondre aux besoins spécifiques de chaque participant, permettant une personnalisation du contenu et un rythme d'apprentissage adapté.
- **Diagnostic des attentes** : Un diagnostic des attentes et des objectifs personnels est réalisé en début de formation afin d'adapter le programme aux aspirations de chacun.

#### **Approche Interactive et Pratique**

- **Méthodologie variée** : Alternance entre apports théoriques, études de cas concrets et exercices pratiques pour faciliter l'application des concepts marketing.
- **Exemples réels** : Utilisation d'exemples issus de la pratique et d'analyses de stratégies marketing pour relier la théorie à des situations concrètes.

#### **Accompagnement Personnalisé**

- **Suivi individualisé** : Un suivi régulier par le formateur tout au long de la formation permet de répondre aux questions et de clarifier les concepts complexes.



### **Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

- **Coaching et feedback** : Sessions de coaching et de retour d'expérience pour aider chaque participant à développer ses compétences en marketing.

### **Utilisation de Supports Pédagogiques Variés**

- **Supports numériques** : Présentations interactives, vidéos explicatives, et accès à des ressources en ligne.
- **Documents de travail** : Mise à disposition de fiches pratiques, check-lists, et outils d'aide à la création de stratégie marketing.
- **Évaluations interactives** : Exercices pratiques et quiz pour évaluer les acquis et renforcer l'apprentissage.

### **Mise en Situation et Études de Cas Personnalisées**

- **Cas pratiques** : Travail sur des cas réels liés à l'environnement professionnel des participants, permettant une application immédiate des compétences acquises.
- **Simulations** : Jeux de rôle et simulations pour développer des compétences pratiques en marketing et communication.

### **Évaluation des Acquis**

- **Évaluation continue** : Suivi régulier pour garantir la compréhension et la maîtrise des concepts clés tout au long de la formation.
- **Bilan de fin de formation** : Un bilan final pour valider les compétences acquises et identifier les axes d'amélioration pour le participant.

### **Mode de formation :**

En présentiel



### **Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

### **Coordonnées de la personne en charge de la demande :**

Corentin@marmignonbrothers.com

### **Politique tarifaire :**

Nous sommes sur une démarche sur mesure, pour les tarifs merci de nous contacter.

### **Conditions d'accès pour les personnes en situation de handicap :**

Si vous êtes en situation de handicap, veuillez nous contacter afin que nous puissions vous guider.

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation et vous pouvez contacter Clotaire MARMIGNON pour toute demande par e-mail à l'adresse suivante : [contact@marmignonbrothers.com](mailto:contact@marmignonbrothers.com)

## **Programme**

### **Jour 1 :**

- **Introduction au Marketing**

  - Concepts clés du marketing

  - Types de marketing (traditionnel, digital, relationnel)

  - Impact du marketing sur l'entreprise

- **Analyse du marché et des consommateurs**

  - Étude de marché : outils et méthodes

  - Segmentation de marché et définition de cibles

### **Jour 2 :**

**Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

- **Développement d'une proposition de valeur**

  - Éléments d'une proposition de valeur efficace

  - Études de cas pratiques

- **Conception d'un mix marketing**

  - Introduction aux 4 P : Produit, Prix, Place, Promotion

  - Élaboration d'un plan marketing

**Jour 3 :**

- **Maîtrise des outils de marketing digital**

  - SEO, SEA, et réseaux sociaux

  - Outils et plateformes numériques pour la visibilité

  - **Évaluation des performances marketing**

  - Introduction aux indicateurs de performance (KPIs)

  - Méthodes pour mesurer l'efficacité des campagnes

**Jour 4 :**

- **Gestion de la relation client (CRM)**

  - Principes de la gestion de la relation client

  - Stratégies pour fidéliser les clients et améliorer la satisfaction

**Jour 5 :**

- **Intégration des dimensions éthiques et durables dans le marketing**

  - Enjeux éthiques du marketing moderne



**Marmignon Brothers**

Adresse : 5 rue du Pont des Moines, 59145 Berlaimont

SIRET : 829 908 482 00013

SIREN : 829 908 482

Numéro de déclaration d'activité : 32590990459

Contact : Clotaire Marmignon

Téléphone : 06.99.23.46.58

Stratégies pour intégrer la durabilité dans les pratiques marketing

- **Bilan et évaluation finale**

Retour sur les acquis de la formation

Identification des axes d'amélioration