

## **PROGRAMME DE FORMATION : Marketing opérationnel**

### **Objectifs pédagogiques**

Ce module a pour objectifs de :

- Construire un plan marketing opérationnel
- Développer une campagne de marketing direct
- Diffuser sa communication sous différents médias
- Mesurer les actions

A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de définir les bases du Marketing opérationnel et de comprendre son rôle essentiel dans la stratégie globale de l'entreprise.

### **Compétences visées :**

#### **1. Maîtriser les fondamentaux du marketing opérationnel :**

- Définir les concepts clés du marketing opérationnel et son rôle dans la stratégie globale de l'entreprise.
- Différencier le marketing opérationnel du marketing stratégique.

#### **2. Développer des stratégies marketing opérationnelles :**

- Identifier les différents types d'actions de marketing opérationnel.
- Choisir les actions de marketing opérationnel les plus adaptées aux objectifs fixés.
- Élaborer un plan d'action marketing opérationnel concret.

#### **3. Mettre en œuvre des projets marketing opérationnels :**

- Structurer des projets d'études marketing et définir les objectifs.
- Analyser les caractéristiques des produits et les positionner sur le marché.
- Étudier les clientèles cibles et leurs besoins.

#### **4. Communiquer et valoriser les actions marketing :**

- Présenter des propositions d'action et argumenter des choix marketing.
- Programmer et planifier le déroulement des actions marketing.
- Suivre le déroulement des opérations et identifier les écarts.

Organisme de formation : Marmignon Brothers

Adresse : 5 RUE DU PONT DES MOINES, 59145 BERLAIMONT

Numéro de Siren : 829908482

Numéro d'activité : 32590990459

Tel : 06.99.23.46.58

Mail : [clotaire@marmignonbrothers.com](mailto:clotaire@marmignonbrothers.com)

- Analyser les retombées et impacts des actions marketing.

**Modalité d'accès, prérequis** • Tous public,  
aucun prérequis.

### **Délais d'accès à la formation**

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

### **Durée**

21 heures

### **Modalités pédagogiques, moyens et outils mis en œuvre, modalités d'évaluation finale**

Apports théoriques, vidéos pratiques, Exercices, études de cas réels.

Test de positionnement et test final.

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

[Corentin@marmignonbrothers.com](mailto: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 :**

**Partie 1 : Définir et comprendre le champ d'action du marketing opérationnel**

Section 1 : Distinguer le marketing opérationnel du marketing stratégique

Section 2 : Maîtriser les champs d'action du marketing opérationnel

Section 3 : Découvrir les évolutions et les tendances du marketing opérationnel

**Partie 2 : Élaborer son plan marketing opérationnel**

Section 4 : Analyser le marché : demande, concurrence et outils d'analyse

Section 5 : Élaborer une stratégie : segmentation, ciblage et positionnement

Section 6 : Définir le mix marketing : les 4P (Produit, Prix, Distribution et Communication)

Section 7 : Mettre en place son plan marketing opérationnel : objectifs, planification et budget

**Jour 2 :**

**Partie 3 : Utiliser des outils de communication, de promotion et d'aide à la vente**

Section 8 : Maîtriser les points clés d'une campagne publicitaire : stratégie de contenu, planification média...

Section 9 : Réaliser des supports d'aide à la vente

Section 10 : Gérer la communication événementielle : événements, opérations de relations publiques, street marketing...

**Jour 3 :**

**Partie 4 : Lancer une campagne de marketing direct**

Section 11 : Connaître les spécificités et les conditions d'utilisation du marketing direct

**Organisme de formation : Marmignon Brothers**

**Adresse : 5 RUE DU PONT DES MOINES, 59145 BERLAIMONT**

**Numéro de Siren : 829908482**

**Numéro d'activité : 32590990459**

**Tel : 06.99.23.46.58**

**Mail : [clotaire@marmignonbrothers.com](mailto:clotaire@marmignonbrothers.com)**

Section 12 : Mener une campagne de marketing direct : mailing, couponing, ISA, télémarketing...

**Partie 5 : Intégrer des outils digitaux dans son marketing opérationnel**

Section 13 : Comprendre la révolution digitale

Section 14 : Appréhender les nouveaux comportements clients

Section 15 : Utiliser le Web et le mobile : emails, newsletters, SMS, chat, géolocalisation, apps...

Section 16 : Améliorer sa présence sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn...)