

# PROGRAMME DE FORMATION



**Structurer sa stratégie  
marketing pour  
renforcer la visibilité  
de son entreprise**

---

*il était***UNE***com*

# 1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant structurer leur stratégie marketing afin de renforcer la visibilité de leur entreprise et de mieux comprendre les leviers de communication à leur disposition. Elle permet d'acquérir une méthodologie claire pour analyser sa situation, définir des objectifs cohérents et construire une stratégie marketing adaptée à son activité, à ses ressources et à ses contraintes.

La formation est construite de manière progressive et opérationnelle, en s'appuyant sur des exemples concrets, des études de cas et des exercices appliqués au projet du participant.

# 2. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**À l'issue de la formation, le participant sera capable de :**

- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie marketing efficace
- Analyser sa situation actuelle et son positionnement
- Définir des objectifs marketing clairs et réalistes
- Identifier les leviers de communication adaptés à son activité
- Structurer une stratégie marketing cohérente et actionnable

# 3. PUBLIC CONCERNÉ

- Entrepreneurs
- Indépendants
- Dirigeants de TPE / PME
- Porteurs de projet
- Chargés de communication souhaitant structurer leur approche marketing

# 4. PRÉREQUIS

- Avoir un projet professionnel ou une activité existante
- Aucun prérequis technique spécifique

# 5. COMPÉTENCES VISÉES

**À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :**

- Analyser son environnement et son positionnement marketing
- Structurer une stratégie marketing adaptée à son entreprise
- Identifier et prioriser les actions de communication à mettre en œuvre

# 6. DURÉE ET FORMATS PROPOSÉS

**La durée de la formation est définie à l'issue de l'analyse du besoin et peut être adaptée selon le niveau et les objectifs du bénéficiaire.**

- Format court : 7 heures (1 jour)
- Format standard : 14 heures (2 jours)
- Format approfondi : 21 heures (3 jours)

**La formation est proposée en présentiel ou à distance.**

# 7. DÉLAI D'ACCÈS

Accès à la formation dans un délai de 72 heures après validation du devis et des documents contractuels.

# 8. MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- Apports théoriques
- Études de cas
- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Supports pédagogiques remis au stagiaire

**La formation alterne apports théoriques et mises en pratique afin de favoriser l'appropriation des compétences par le participant.**

# 9. MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques
- Étude de cas appliquée au projet du participant
- Évaluation des acquis en fin de formation, à travers un exercice de synthèse ou une étude de cas appliquée au projet du participant.

**Un questionnaire de satisfaction est remis au participant à l'issue de la formation.**

# 10. TARIF

À partir de **990 € par jour de formation**, selon la durée et les modalités définies après analyse du besoin.

# 11. ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

**Référent handicap :** Aure Briand-Lyard

*Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques si vous êtes en situation de handicap.*

# 12. PROGRAMME INDICATIF DÉTAILLÉ

**Le programme est construit de manière progressive.**

- Le format 7 heures correspond au jour 1.
- Le format 14 heures comprend les jours 1 et 2.
- Le format 21 heures comprend les jours 1, 2 et 3.

# PROGRAMME INDICATIF JOUR 1 (7 H)

## LES FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE MARKETING

### Comprendre les bases du marketing

- Définitions et rôles du marketing dans l'entreprise
- Différence entre marketing, communication et commercial
- Enjeux de la visibilité pour une entreprise

### Analyser son entreprise et son environnement

- Identification de son activité, de son offre et de ses valeurs
- Analyse de la cible et des besoins clients
- Analyse de l'environnement et du positionnement

### Définir son positionnement et sa proposition de valeur

- Clarification de la proposition de valeur
- Différenciation face à la concurrence
- Alignement entre positionnement et communication

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES À L'ISSUE DE CETTE JOURNÉE :

- Analyser la situation marketing de son entreprise
- Définir un positionnement cohérent et différenciant

# PROGRAMME INDICATIF JOUR 2 (7 H)

## LA CONSTRUCTION DE LA STRATÉGIE MARKETING

### Définir des objectifs marketing clairs et cohérents

- Comprendre la notion d'objectifs marketing
- Définir des objectifs réalistes et atteignables
- Prioriser les objectifs en fonction des ressources disponibles

### Identifier et sélectionner les bons leviers de communication

- Présentation des principaux leviers de communication
- Analyse des canaux adaptés à son activité et à sa cible
- Choix des leviers en cohérence avec les objectifs définis

### Structurer un plan d'actions marketing

- Construction d'un plan d'actions marketing
- Hiérarchisation des actions à mettre en œuvre
- Planification des actions dans le temps

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES À L'ISSUE DE CETTE JOURNÉE :

- Définir des objectifs marketing clairs et adaptés à son entreprise
- Structurer un plan d'actions marketing cohérent et réaliste

# PROGRAMME INDICATIF JOUR 3 (7 H)

## LE PILOTAGE ET L'AJUSTEMENT DE LA STRATÉGIE MARKETING

### **Suivre et analyser les actions marketing**

- Identifier les indicateurs de suivi pertinents
- Comprendre les notions de performance et de résultats
- Analyser les données issues des actions marketing

### **Ajuster la stratégie en fonction des résultats**

- Interpréter les résultats obtenus
- Identifier les axes d'amélioration
- Adapter la stratégie marketing aux évolutions observées

### **Pérenniser et faire évoluer sa stratégie marketing**

- Structurer une démarche marketing sur le long terme
- Anticiper les évolutions de son activité et de son marché
- Maintenir la cohérence de sa communication dans le temps

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES À L'ISSUE DE CETTE JOURNÉE :

- Analyser l'efficacité des actions marketing mises en place
- Ajuster et faire évoluer sa stratégie marketing de manière autonome

## INFORMATIONS & RÉSERVATION

agenceiletaitune.com

il était**UNE**  
*com*