

## Construire une stratégie marketing performante

**Public :** Responsables marketing. Dirigeants de TPE/PME. Chargés de communication. Chefs de produit.

**Prérequis :** Aucun prérequis

**Durée :** 2 jours (14 heures).

**Objectifs :** À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser leur marché et identifier les opportunités de développement
- Définir un positionnement différenciant
- Construire une stratégie marketing cohérente
- Élaborer un plan d'actions opérationnel
- Piloter et ajuster leurs actions marketing

### Programme :

---

#### Comprendre les fondamentaux du marketing stratégique

- Les enjeux du marketing dans un environnement concurrentiel
- Les différentes approches (BtoB / BtoC)
- Le rôle du marketing dans la performance globale

#### Analyser son marché et ses cibles

- Étude de marché : méthodes et outils
- Analyse de la concurrence
- Segmentation et définition des personas
- Identification des attentes clients

#### Définir son positionnement et sa proposition de valeur

- Construire une offre différenciante
- Définir une proposition de valeur claire
- Travailler son image de marque

#### Élaborer une stratégie marketing cohérente

- Définir ses objectifs marketing
- Choisir les bons leviers (digital, offline, inbound, outbound)
- Construire un mix marketing adapté

### **Construire un plan marketing opérationnel**

- Plan d'actions marketing
- Allocation des ressources et budget
- Planification et priorisation

### **Piloter et optimiser sa stratégie**

- Définition des indicateurs de performance (KPI)
- Analyse des résultats
- Ajustement et amélioration continue

### **Méthodes pédagogiques :**

Apports théoriques structurés

Études de cas concrets

Ateliers pratiques (analyse de marché, positionnement)

Travaux en sous-groupes

Élaboration d'un plan marketing personnalisé

Supports pédagogiques remis aux participants

### **Modalités d'inscription :**

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

### **Modalités d'évaluation :**

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis