

Marketing Perfectionnement

Durée : 147 heures

Prix : 5880€

Objectifs de la formation

- Maîtriser les outils et concepts avancés pour concevoir des stratégies marketing innovantes
- Analyser en profondeur les marchés et les comportements consommateurs
- Piloter des campagnes multicanales et intégrer la data dans les décisions
- Optimiser les performances des projets marketing
- Développer les compétences nécessaires pour manager des équipes marketing
- Gérer efficacement les crises et bad buzz

Programme détaillé

Analyse avancée des marchés et des comportements consommateurs (12 heures)

Objectif : Comprendre les dynamiques de marchés complexes et utiliser des outils analytiques pour détecter les opportunités

- Analyse stratégique approfondie : PESTEL et SWOT
- Analyse des comportements consommateurs et parcours clients
- Outils avancés d'analyse de marché et data client
- Étude de cas pratique et recommandations stratégiques

Marketing stratégique et positionnement avancé (12 heures)

Objectif : Savoir développer des stratégies de positionnement différenciées et alignées avec les objectifs

- Positionnement de marque et proposition de valeur
- Techniques de différenciation et stratégies d'innovation
- Définition des KPIs stratégiques et mesure d'impact

Marketing relationnel et CRM avancé (12 heures)

Objectif : Intégrer des outils CRM et stratégies relationnelles pour renforcer la fidélité client

- CRM avancé et gestion des données clients (Salesforce, HubSpot)
- Techniques de fidélisation et programmes de fidélité
- Gestion des campagnes relationnelles multicanales

Marketing digital avancé (15 heures)

Objectif : Concevoir, piloter et optimiser des campagnes digitales performantes

- Référencement naturel et payant (SEO/SEA) avancé
- Publicité sur les réseaux sociaux et optimisation
- Marketing automation et workflows

Stratégie omnicanale (12 heures)

Objectif : Concevoir et implémenter des stratégies omnicanales cohérentes

- Introduction à l'omnicanal et cohérence du parcours client
- Création d'une stratégie omnicanale et coordination des canaux
- Technologies de soutien à l'omnicanal (CDP, CRM)

Publicité et communication avancées (12 heures)

Objectif : Élaborer et exécuter des campagnes publicitaires percutantes

- Stratégies publicitaires avancées et création de messages
- Gestion de campagnes multicanales et optimisation du mix
- Techniques de mesure de l'impact publicitaire et tests A/B

Gestion de projet marketing avancée (15 heures)

Objectif : Structurer, piloter et optimiser des projets marketing complexes

- Les étapes d'un projet marketing et élaboration du cahier des charges
- Méthodologies Agile, Scrum et Waterfall adaptées au marketing
- Outils collaboratifs et gestion des équipes

Leadership et management des équipes marketing (10 heures)

Objectif : Développer des compétences de leadership pour gérer efficacement des équipes

- Leadership en marketing et techniques de motivation
- Gestion des talents et développement des compétences
- Collaboration interservices et résolution des conflits

Gestion des crises et bad buzz (11 heures)

Objectif : Anticiper, gérer et résoudre les crises marketing

- Identification des types de crises et signaux d'alerte
- Construction d'un plan de gestion de crise
- Communication pendant et après une crise
- Simulation de gestion de crise

Modalités d'évaluation

- Évaluation continue pendant la formation
 - Exercices pratiques et mises en situation
 - Études de cas réels
 - Élaboration de stratégies marketing complètes
 - Simulation de gestion de crise
 - Présentation d'un projet marketing complet
- Validation : Attestation de fin de formation détaillant les compétences acquises

Points forts

- Formation approfondie de 147h couvrant tous les aspects du marketing moderne
- Approche pratique avec des cas réels et des simulations
- Formation en individuel ou en groupe de 1 à 10 stagiaires
- Formateurs experts en marketing et management
- Utilisation d'outils professionnels (CRM, analytics, automation)
- Développement de compétences en leadership et gestion de crise

Informations complémentaires

Prérequis : Avoir des connaissances de base en marketing ou avoir suivi la formation
Marketing Initiation

Public cible : Professionnels du marketing souhaitant approfondir leurs compétences et
évoluer vers des postes de management

CA Conseils
3 impasse jean Beausire 75004 PARIS
Téléphone: 0619346451
Siret : 82056417700013 RCS PARIS
NDA: 11755674975 auprès du préfet de la Région Île-de-France