

Stratégie Marketing et plan Marketing

– Problématiques :

- La prise de décision ne repose pas toujours sur des éléments factuels et structurés est trop intuitive
- On est trop en réaction par rapport aux événements (attaque concurrentielle, mauvaises performances de ventes, perte de clients, ...)
- La présentation à la DG n'est pas toujours préparée efficacement

– Objectifs :

- Optimiser ses choix stratégiques à l'aide d'outils d'aide à la décision adaptés aux contextes concurrentiels difficiles
- Anticiper et formaliser une stratégie Marketing et un plan d'action
- Bâtir le plan Marketing associé et savoir le présenter et le défendre devant la DG

– Population concernée :

- Managers de Centres de profit
- Directeurs Marketing
- Chefs de produits, Chefs de groupe, Chefs de marché
- Directeurs Commerciaux

– Méthode pédagogique :

- Travail sur les différents outils
- Application sur un cas d'entreprise
- Simulation en jeux de rôles d'une présentation à la DG
- Accompagnement individuel ou collectif possible pour construire son plan marketing

Stratégie Marketing et plan Marketing

– Contenu :

- Analyse du Marché et de l'environnement, PORTER, potentiel de développement du marché
- Analyse des stratégies et actions concurrence et compréhension des besoins / attentes clients, MASLOW
- Analyse des performances en interne, BCG, MAC KINSEY
- Synthèse du diagnostic, SWOT
- Définition des enjeux, des objectifs à atteindre. Segmentation, positionnement, choix des cibles, mapping de positionnement
- Axes stratégiques du mix marketing Produit / Prix / Distribution / Communication / Personnel au contact
- Compte d'Exploitation Prévisionnel
- Plan d'action
- Eléments de présentation et défense d'un Plan Marketing :
 - Comment passer du document Plan Marketing à la Reco
 - Adapter sa présentation aux attentes du public.
 - Argumenter et convaincre
 - Savoir répondre aux objections

– Durée :

- 2 jours : travail sur le cas
- 2 jours : formation aux différents outils
- Accompagnement sur mesure pour bâtir son plan marketing : 6 rendez-vous de 0,5 jours

– Références :

- Plymouth France
- Jouffray Drillaud
- Sodexo Santé
- DESS MOI Nanterre

Exponentiel

Espace Européen Bat G - Allée Claude Debussy - 69130 Ecully – 04 72 18 04 44

19 rue du Général Foy – 75008 Paris – 01 44 90 81 20

www.exponentiel.fr