



**DÉFINIR ET METTRE  
EN OEUVRE LA  
STRATÉGIE  
MARKETING DE  
L'ENTREPRISE**

---

[www.my-bt.fr](http://www.my-bt.fr)

*My*  
**BT**  
BUSINESS TRAINING

# DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE MARKETING DE L'ENTREPRISE

## RÉSUMÉ

La formation "Définir et mettre en œuvre la stratégie marketing de l'entreprise" vise à fournir les compétences nécessaires pour élaborer et exécuter des plans stratégiques visant à promouvoir les produits ou services d'une entreprise sur le marché.

Elle permet d'acquérir une compréhension approfondie des principes fondamentaux du marketing, notamment en identifiant les segments de marché, en élaborant des stratégies de marque, en concevant des campagnes publicitaires efficaces et en utilisant des outils de communication adaptés.

Cette formation aide également à analyser l'environnement concurrentiel, à saisir les tendances du marché et à ajuster les stratégies marketing pour atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise.

En résumé, elle offre les connaissances et les compétences nécessaires pour élaborer des stratégies marketing pertinentes et les mettre en pratique pour accroître la visibilité et la réussite commerciale d'une entreprise.

## ORGANISATION GÉNÉRALE

- Durée : 21h sur 3 jours.
- Mode : **Présentiel ou distanciel.**
- Pré requis : Aucun.
- Modalités d'accès : **Inscription simple**
- Public : Toute personne impliquée dans la prise de **décisions stratégiques** en matière de **marketing** au sein de l'entreprise, des spécialistes du marketing aux dirigeants d'entreprise, tous cherchant à **améliorer leurs compétences** pour élaborer et exécuter des **stratégies marketing efficaces.**
- Pour les personnes en situation de handicap (PSH), des mesures d'accompagnement spécifiques peuvent être mises en place afin de faciliter leur accès et leur progression.
- Délai d'entrée en formation : sous 30 jours
- Tarif en INTRA : **3150€**



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondements théoriques du marketing stratégique.
- Maîtriser les outils et méthodes pour analyser le marché et ses acteurs.
- Savoir concevoir une stratégie marketing adaptée aux besoins spécifiques de l'entreprise.
- Être capable de mettre en pratique les différentes tactiques et techniques du marketing.
- Savoir évaluer l'efficacité des stratégies mises en place et être capable de les ajuster selon les besoins.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cette formation est conçue dans une logique progressive et mixte enseignant théoriques, tests, cas pratiques et simulations.
- La mesure et le contrôle de l'efficacité des actions au sein de l'entreprise étant aujourd'hui de rigueur, les enseignements de cette formation sont fortement orientés performance et résultats.
- Remise de documents pédagogiques.
- Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.



## RÉSULTATS ATTENDUS

- Être capable de définir une stratégie marketing alignée sur les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Être capable de segmenter le marché et d'identifier les opportunités pour cibler les consommateurs.
- Être capable d'élaborer des plans marketing intégrés et cohérents.
- Être capable de mettre en œuvre des tactiques de communication efficaces.
- Être capable d'évaluer et d'ajuster les stratégies marketing en fonction des performances et des tendances du marché.
- Être capable de contribuer activement à l'augmentation de la visibilité et de la rentabilité de l'entreprise.





# CONTENU DE LA FORMATION

## INTRODUCTION AU MARKETING STRATÉGIQUE

- Concepts fondamentaux du marketing
- Importance de la stratégie marketing pour l'entreprise
- Analyse des tendances actuelles dans le domaine du marketing

## ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT ET DU MARCHÉ

- Étude de marché et segmentation
- Analyse concurrentielle et positionnement
- Identification des opportunités et menaces

## ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING

- Objectifs marketing et alignement avec les objectifs commerciaux
- Développement de la stratégie marketing globale
- Construction d'un plan marketing efficace

## MIX MARKETING : PRODUIT, PRIX, DISTRIBUTION, PROMOTION

- Stratégies de produit et développement de l'offre
- Politique de prix et stratégies tarifaires
- Canaux de distribution et logistique
- Communication marketing et promotion des produits/services

## MISE EN ŒUVRE ET GESTION DES ACTIONS MARKETING

- Gestion opérationnelle des actions marketing
- Planification et exécution des campagnes marketing
- Suivi des performances et ajustements stratégiques

## ÉVALUATION ET MESURE DES RÉSULTATS

- Méthodes d'évaluation des performances marketing
- Analyse des retours sur investissement (ROI)
- Utilisation des indicateurs clés de performance (KPIs) pour ajuster les stratégies

## ÉTUDES DE CAS ET EXERCICES PRATIQUES

- Analyse de cas réels du monde des affaires
- Exercices pratiques pour mettre en application les connaissances acquises

Ces modules de formation sont dispensés à travers une combinaison de présentations interactives, d'études de cas, d'exercices pratiques et d'échanges. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences, à poser des questions pour favoriser un apprentissage collaboratif.

En amont de la formation - 2h de cadrage formation pris en charge par My BT:

- Détection des besoins clients
- • Test de positionnement
- Définition des compétences à développer
- Définition du programme de formation

En aval de la formation My BT est en charge de :

- Vérifier si la formation a répondu aux attentes du client,
- Envoi de l'attestation de formation et de la certification.

## **MÉTHODE D'ÉVALUATION**

- Evaluation théorique pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.

## **VALIDATION DES ACQUIS**

**Attestation individuelle fournie à l'issue de l'action de formation.**



Où nous  
trouver ?

**Site de**  
**Marseille**

25 BD Edouard Herriot  
13008 Marseille  
marseille@my-bt.fr

**Site de**  
**Aix-en-Provence**

75 rue Marcellin Berthelot  
13290 Aix-en-Provence  
aix@my-bt.fr

**Site de**  
**Toulon**

rue Laurent Schwartz  
83160 La Valette du Var  
toulon@my-bt.fr

**Site de**  
**Fréjus**

142 impasse Kipling  
83600 Fréjus  
fréjus@my-bt.fr

## Contact

Pour nous joindre directement, un seul numéro :

**04 84 326 326\***

\*appel non surtaxé

My BT - My Business Training, une marque du GROUPE My Ambition



Enregistrée sous les numéros 931 316 717 13 – 931 316 716 13 – 931 316 283 13 – 931 317 812 13

Ces enregistrements ne valent pas agrément de l'Etat.