

## Objectif professionnel visé

- Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à organiser et animer la partie marketing d'une PME. Organiser les priorités marketing, développer le marketing digital, optimiser les supports de communication

## Descriptif des sous-objectifs de la formation

- Définir les missions du marketing
- S'approprier les outils du marketing digital
- Mettre en place les basiques de la communication
- Construire un plan de communication annuel
- Animer les missions marketing et communication

## Contenu du Programme d'action de formation

- Définir les missions du marketing
  - Partager sur l'évolution du marketing avec la montée en puissance du marketing digital, de l'inbound marketing
  - Faire un état des lieux de l'organisation et des outils existants
  - Extraire les points clés de la Stratégie globale et commerciale de l'entreprise en interaction avec le marketing
  - Lister les missions marketing et communication au sein de l'organisation
- S'approprier les outils du marketing digital
  - Piloter de manière optimum le site internet et les réseaux sociaux
  - « L'inbound marketing » ou la création de contenu pour trouver des prospects
  - Auditer les pratiques concurrentielles
  - Découvrir les outils digitaux au service de la performance marketing
- Mettre en place les basiques de la communication
  - Choisir une identité graphique
  - Harmoniser tous les documents en papier PRINT
  - Soigner son apparence extérieure, sa signalétique
  - Valoriser son savoir-faire
  - Participer à des événements porteurs de contacts (Salons)
  - Construire des partenariats boostant l'image
  - Développer votre réseau de « prescripteurs » avec des outils concrets
- Construire un plan de communication annuel
  - Analyser la communication actuelle et passée
  - Imaginer des opérations de communication innovantes avec des méthodes participatives (Brainstorming / Carte Mentale)
  - Planifier les actions en mode gestion de projets sur un support digital
  - Préparer un support de présentation et de pilotage du plan d'actions
- Animer les missions marketing et communication
  - Choisir les critères clés au service de la performance commerciale
  - Découvrir des outils au service d'un marketing performant CRM
  - Établir un support type d'analyse des performances qualitatives et quantitatives
  - Intégrer le pilotage régulier des performances dans un planning

## Caractéristiques

### Modalités :

#### Action de Formation

Présentiel 100%

A Distance 100%

Mixte  X

**Durée :** 2 journées 14 H

**Dates :** à définir

**Lieu :** à définir

**Délais :** les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Si vous êtes une personne

**RQTH**, merci de nous le préciser à l'inscription

#### Public Visé

Les dirigeants de TPE/PME

Les responsables

commerciaux et marketing

Les directions clients

#### Prérequis

Avoir la charge du marketing et de la communication dans ses fonctions

Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

#### Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie

#### Formateur

Gwénaél Sinquin est consultant et formateur depuis 3 ans en Management et Commerce.

Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

#### Taux de satisfaction globale : 4,6 / 5\*

Note moyenne sur 450 stagiaires (2018/2020)

### Méthodes et Outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action

### Moyens pédagogiques et Matériel utilisé en formation

- L'animateur utilise vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche)
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

### Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

### Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

### Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

### Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Son formateur Gwénaél Siquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION qui est fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).