

Formation : Concevoir sa stratégie marketing et promotionnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable de mettre en place une veille stratégique, des études de marchés
- Proposer un plan digital et une stratégie de création de contenus pour le web afin d'améliorer la visibilité d'une marque, d'un produit ou service
- Être capable de mieux comprendre la cybersécurité pour conseiller ses clients

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public...

Formation pour reconversion professionnelle, montée en compétence, etc...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis nécessaire.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

25 heures, répartition horaires (Parcours classique sur 5 semaines) :

- Face à face à distance : 12 heures - Face à face par visioconférence ou téléphone (Skype, Zoom, Webex).
- E-learning + Évaluation : 8 heures – Accès plateforme de e-learning et exercices fournis par le formateur.
- Certification : 5 heures – Le temps dédié à la préparation et au passage des épreuves à la certification (Un rapport écrit, un questionnaire et un oral).

Horaires de formation : Horaires flexibles, plusieurs rythmes possibles.

LIEU DE LA FORMATION

Formation totalement à distance, en ligne.

CONTENU DE LA FORMATION

Voir Annexe fin de page.

MOYENS TECHNIQUES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, explications imagée
- Des exercices progressifs
- Simulations avec débriefing
- Plateforme e-learning accessible 24/24 pendant la formation (et jusqu'à 6 mois)

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Un formateur expérimenté et ayant travaillé dans le secteur concerné par la formation vous sera présenté.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les visioconférences sont enregistrées afin de vérifier la présence et l'activité du stagiaire et du formateur.

Tout au long de la formation des quizzes, tests, questionnaires sont réalisés pour évaluer le niveau du stagiaire, comme il est décrit juste en dessous.

Le formateur établit un véritable suivi de dossier pour chaque stagiaire par trace écrite qu'il doit retourner à l'organisme à la fin de la formation.

Avant la formation : des petits tests, quizzes ou analyses des besoins sont transmis aux stagiaires afin que le formateur puisse construire une formation en adéquation avec son public.

Au début de la session : chaque stagiaire reçoit un e-mail de présentation avec :

- Le programme de la session et du module
- Un support durant toute la formation : liens vers des sites Internet relatifs au sujet, sources à récupérer, annexes des cours
- Un suivi de formation et des échanges entre le formateur et les participants sont proposés

En fin de session : Un point est effectué sur ce qui a été vu et en fonction des retours, le prochain cours est adapté.

En fin de formation,

- Un quiz technique est distribué permettant d'évaluer les acquis du stagiaire
- Un questionnaire de satisfaction afin de nous faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

TARIF

1 800 euros TTC (ce qui inclus : Entretien de positionnement – Assistance administrative – Frais pédagogiques – Préparation et passage des épreuves)

DELAI D'ACCES

Les inscriptions doivent être réalisées au moins deux semaines avant le début de la formation.

CONTACT

E-mail : info.ofap@gmail.com

Tél : 09 88 45 59 34

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

MODALITES D'ACCES :

En distanciel FOAD, le formateur et le(s) stagiaire(s) se connectent via une plateforme de visioconférence (Zoom) et un partage d'écran est mis en place. Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail.

LA CERTIFICATION :

Cette formation prépare à la validation du Bloc 1 : Contribuer à la stratégie marketing et promotionnelle, du titre Chargé de marketing et promotion (RNCP34581) Titre certifié de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP le 24/04/2020, délivré par FORMATIVES.fr.

TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PREPAPREES

En attente.

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Chargé de scripting / des contenus marketing ou Digital Content coordinator, Chargé de promotion téléphonique et multimédia / sur lieu de vente / de terrain, Chargé de marketing.

Contact :

Courrier : 31 Rue Chevalier Paul, 83000 Toulon

E-mail : info.ofap@gmail.com

Tél : 09 88 45 59 34

Document à jour au 12/12/2022

Annexe - Contenu détaillé - Formation FOAD en 5 Parties.

I - Les fondamentaux du marketing

- 1 / Le principe de l'offre et la demande
- 2 / La segmentation
 - a) Les critères de segmentation
 - b) Les stratégies de segmentation
- 3 / La cible marketing
 - a) Les différents types de cibles
 - b) Comment définir sa cible ?
- 4 / La stratégie de positionnement
 - a) Le positionnement : c'est quoi ?
 - b) Comment définir son positionnement
- 5 / Le mix marketing

II - Veille du marché et Analyse Concurrentielle

- 1 / Les différents types de veilles
- 2 / Les outils de veille : leurs avantages et limites
- 3 / Analyse des résultats et préconisations

II - Communication digitale et stratégie de contenus

- 1 / Impacts et enjeux de la visibilité 2022
- 2 / Le storytelling : enjeux, limites, types de récits, ton et style
- 3 / Ligne et calendrier éditoriaux
- 4 / Le plan de communication et la stratégie de création de contenus

IV - La cybersécurité en Marketing

- 1 / Le lien entre cybersécurité et marketing
- 2 / Mise en place d'une veille technologique

V - Le plan stratégique en Marketing

- 1 / Les matrices d'analyse en marketing
 - a) SWOT
 - b) PESTEL
 - c) Les 5 forces de porter
- 2 / Concevoir son plan étape par étape