

ÉLABORER SA STRATEGIE MARKETING ET DE COMMUNICATION

PARTICIPANTS

Créateurs d'entreprise

PREREQUIS

Aucun

DUREE

Programme
personnalisable

DATES

À déterminer

MODALITES

À distance –
en présentiel

PRIX

Nous contacter

INTERVENANT

Professionnels experts
du domaine

DELAI D'ACCES

2 semaines à compter
de l'inscription

MODALITES D'ÉVALUATION

Activités pédagogiques
actives : questionnaires,
cas pratiques, quizz, (...)

Certificat de réalisation

CONTEXTE :

Dans un environnement concurrentiel, une stratégie marketing et communication bien pensée est un levier clé de développement.

Cette formation vous accompagne pas à pas dans la construction d'une stratégie cohérente et percutante, depuis l'analyse du marché jusqu'au suivi des résultats.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Comprendre les fondamentaux du marketing et de la communication
- Analyser le marché, segmenter la clientèle et évaluer la concurrence
- Créer des messages pertinents et différenciants
- Identifier les bons canaux pour toucher efficacement sa cible
- Mesurer les performances et ajuster la stratégie si besoin

METHODES MOBILISEES :

Entretien de positionnement pour adapter le parcours à vos besoins
Alternance dynamique entre apports théoriques, cas pratiques et mise en situation

Outils interactifs, plateforme pédagogique, études de cas réels
Accompagnement et suivi personnalisé à 3 mois

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

- Formation personnalisable selon votre projet
- Approche concrète pour construire une stratégie marketing réaliste et performante
- Accès à des experts pour des réponses ciblées à vos problématiques
- Interventions de professionnels reconnus en marketing et communication
- Des outils concrets et directement applicables dans votre entreprise



NOUS CONTACTER
contact@wersus.fr
01 82 02 29 89

CONTENU PERSONNALISABLE

Module 1 : Introduction à la stratégie marketing & communication

- Panorama des concepts-clés
- Enjeux d'une stratégie structurée pour réussir sur son marché

Module 2 : Analyse du marché & segmentation

- Collecte et lecture des données marché
- Ciblage efficace par la segmentation client

Module 3 : Création de messages percutants

- Définir son avantage concurrentiel et sa valeur ajoutée
- Formuler des messages adaptés à chaque cible

Module 4 : Choix des canaux de communication

- Médias traditionnels et digitaux : avantages, limites
- Choisir les bons canaux selon les profils clients

Module 5 : Planification de la communication

- Élaboration d'un plan d'action réaliste
- Définition du calendrier, des ressources et des étapes clés

Module 6 : Suivi et ajustement de la stratégie

- Définir les bons indicateurs de performance (KPI)
- Analyser les résultats et ajuster les actions

