

Formation : Les clés du marketing

assimiler et appliquer efficacement la démarche marketing

Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. CLE

Prix : 2130 € H.T.

★★★★★ 4,6 / 5

BEST

Durant ce cours, vous définissez les principaux concepts afin de mieux comprendre les enjeux du marketing. Vous apprenez comment intégrer la démarche marketing dans la stratégie de performance de l'entreprise et comment analyser le fonctionnement, le langage et les outils du marketing.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Acquérir les concepts fondamentaux du marketing
- ✓ Définir sa démarche marketing
- ✓ Établir son diagnostic marketing interne et externe à l'aide d'outils spécifiques
- ✓ Définir la stratégie marketing et son positionnement produits
- ✓ Construire et optimiser son mix marketing
- ✓ Élaborer le plan marketing et définir les indicateurs de suivi

Public concerné

Tous les cadres et collaborateurs de l'entreprise désirant s'initier au marketing et en appréhender les principes et outils fondamentaux.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

PARTICIPANTS

Tous les cadres et collaborateurs de l'entreprise désirant s'initier au marketing et en appréhender les principes et outils fondamentaux.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

1 Définir sa démarche marketing

- Définition du marketing et de son champ d'application : B to B, B to C, services...
- Les confusions possibles avec la vente, la gestion de produit, la communication, la publicité, la relation client.
- Les différentes étapes de la démarche marketing : marché, besoins, produits et services, segmentation...
- Les différentes logiques marketing : la trilogie produit, besoin, marché.
- Les conflits potentiels avec la production, la recherche et développement, les finances.
- Les nouveaux concepts du marketing : datamining, mobile marketing, buzz marketing, cobranding, communautés virtuelles...
- Les différents types de marketing : stratégique, opérationnel, produit, relationnel, one to one, interactif.
- Les plans du marketing : stratégique, business plan, opérationnel, plan d'action commercial.

Exercice

Quiz pour s'approprier les principales notions du marketing.

2 Réaliser son diagnostic marketing

- Diagnostic interne : fiche d'identité de l'entreprise, analyse des compétences et des fonctions.
- Analyse de portefeuilles : modèles Pareto et BCG. Choix de stratégies différenciées.
- Formulation des principales problématiques internes.
- Diagnostic externe : analyse de l'environnement de l'entreprise et de ses évolutions avec le modèle PESTEL.
- Analyse de l'offre et du marché global.
- Étude de la concurrence : classification des concurrents, les 5+1 forces de Porter, benchmarking.
- Analyse de la demande et du comportement du client. Distinction entre le marketing B to C et B to B.
- Synthèse de l'analyse interne et externe : SWOT Analysis. Forces, faiblesses, opportunités, menaces.
- Apport des sources d'informations : études documentaires, marketing, panels, satisfaction, tests d'usage, audience.

Etude de cas

Construction d'une analyse SWOT à partir d'un contexte d'entreprise donné.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Développer sa stratégie marketing et choisir ses marchés

- Définition des objectifs à l'aide de la méthode SMART par couple, produit, segment.
- Modèles de stratégie : Igor Ansoff, McKinsey, Porter. Attractivité d'un marché et atouts de l'entreprise.
- Choix des couples produits/marchés.
- Critères de segmentation B to C et B to B.
- Segmentation RFM : Récence, Fréquence, Montant.
- Actions : segments à investir, à développer, à maintenir, à abandonner.
- Stratégies de ciblage : indifférenciation, différenciation, concentration.
- Positionnement produit : définition, critères et opportunités.
- Construction d'une carte conceptuelle ou mapping.
- Méthodologie du positionnement produit.

Etude de cas

Élaboration d'un mapping de positionnement à partir d'un cas donné.
Correction en groupe.

4 Construire son mix marketing : cohérence et optimisation

- Produit : la trilogie valeur d'usage, de signe, d'attrait. Les trois dimensions du produit.
- Critères d'évaluation de la qualité produit.
- Cycle et courbe de vie du produit. Gamme et lignes de produits. Les différents types de marque.
- Prix : les facteurs qui influencent le prix. Demande et coefficients d'élasticité.
- Prix d'acceptabilité ou prix psychologique. Estimation du prix acceptable.
- Calcul du seuil de rentabilité ou du point mort. Étude concurrentielle.
- Place : choisir son circuit de distribution. Établir le contrat de distribution.
- Promotion : publicité, promotion des ventes, marketing direct, e-marketing, street marketing...
- Sponsoring sportif, mécénat.
- Élaboration d'une communication : définir les cibles, évaluer le budget.
- Brief à une agence : les points de vigilance.
- Calcul de retour sur investissement.
- Communication électronique : les différents outils.
- Les autres P : People, Preuve, Process.

Etude de cas

Construction d'un mix en sous-groupes. Présentation.

5 Bâtir le plan marketing et les tableaux de bord

- Élaboration du plan marketing et des indicateurs de suivi des actions.
- Plan opérationnel annuel et plan d'action commercial.
- Planification des actions.
- Mise en place opérationnelle.
- Suivi et contrôle.
- Tableaux de bord : indicateurs, diffusion sélective, responsable, format, explication des écarts...
- Plan d'action par client.
- Compte prévisionnel d'exploitation..
- Vente de son plan en interne.

Exercice

À partir d'un cas, construire la structure du plan de lancement et sa communication en interne. Quiz final pour réviser et valider les acquis.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Cycle Certifiant Responsable Marketing - Réf. KMK](#)

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 27 avr., 18 mai, 15 juin, 23 sep.,
23 sep., 26 oct., 18 nov., 9 déc., 9 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 27 avr., 18 mai, 15 juin, 23 sep., 26 oct.,
18 nov., 9 déc.

LYON

2026 : 15 juin, 23 sep., 9 déc.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 15 juin, 23 sep.

BORDEAUX

2026 : 15 juin, 23 sep.

LILLE

2026 : 15 juin, 23 sep.

NANTES

2026 : 25 mars, 15 juin, 23 sep., 9 déc.

ROUEN

2026 : 15 juin

STRASBOURG

2026 : 15 juin, 23 sep.

TOULOUSE

2026 : 15 juin, 23 sep.