

Formation : Concevoir et déployer une stratégie marketing

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

Prix : 2130 € H.T.

★★★★☆ 4,1 / 5

Elaborer une stratégie marketing cohérente avec les objectifs de l'entreprise implique de maîtriser de nombreuses compétence : gestion de portefeuille d'activités, conciliation des segmentations marketing et stratégique, positionnement de gammes... et de maîtriser des outils d'aide à la décision.



Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Elaborer un diagnostic stratégique
- ✓ Appliquer les matrices et outils d'aide à la décision
- ✓ Evaluer l'environnement concurrentiel
- ✓ Cibler les portefeuilles d'activités
- ✓ Créer de la valeur

Public concerné

Cadres dirigeants en charge de la stratégie marketing de leur business unit, chefs d'entreprises, directeurs Marketing, responsables Marketing, chefs de produits, directeurs commerciaux.

Prérequis

Connaissances de base en marketing.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques, échanges de bonnes pratiques, études de cas et exercices pratiques.

PARTICIPANTS

Cadres dirigeants en charge de la stratégie marketing de leur business unit, chefs d'entreprises, directeurs Marketing, responsables Marketing, chefs de produits, directeurs commerciaux.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en marketing.

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.

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

1 Stratégie d'entreprise et stratégie marketing

- Replacer le marketing stratégique dans la demande globale du marketing.
- Le projet, la mission et les objectifs de l'entreprise.
- Choix stratégiques et orientations de l'entreprise : cohérence, cadre de référence, indicateurs de résultats.

2 Le diagnostic stratégique

- Le diagnostic de situation : démarche, principes clés.
- Identification de l'environnement : analyse interne et externe.

Exercice

Réalisation d'un diagnostic stratégique à partir d'une étude de cas.

3 Les outils d'aide à la décision

- Les matrices d'aide à la décision (McKinsey, ADL, Porter...).
- Les outils BtoB : RMC et RCA.

Exercice

Exercices mettant en application les matrices et outils d'aide à la décision.

4 La segmentation stratégique

- Gérer la segmentation marketing et la segmentation stratégique.
- La définition des DAS.

5 Les stratégies concurrentielles

- Evaluer l'environnement concurrentiel.
- Le modèle de Porter, domination par les coûts, différenciation, segmentation.
- Les apports de Kotler (leader, challenger, suiveur, spécialiste).

Etude de cas

A partir d'un scénario, analyse des principaux concurrents du marché.

6 Les stratégies de portefeuille d'activités

- Les modèles simplificateurs : BCG, Arthur D. Little.
- Utiliser un modèle complexe : la grille attrait-atouts.
- La matrice Ansoff.

Exercice

Travail sur une matrice BCG et Ansoff.

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.

7 Positionnement et création de valeur

- Positionnement et valeur de la marque : notions de compétence distinctive, d'image de marque et de valeur client.
- Valeur perçue, valeur souhaitée.
- Les scénarios et les projets vers les plans opérationnels.

Exercice

Exercice de positionnement et création de valeur d'une gamme de produits et services d'une entreprise.

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 mai, 27 mai, 1 juil., 1 juil., 26 oct., 26 oct., 30 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 27 mai, 1 juil., 26 oct., 30 nov.

LYON

2026 : 27 mai, 1 juil., 26 oct.

NANTES

2026 : 27 mai, 1 juil., 26 oct.