

## Formation Marketing

### Comment mettre en place une stratégie de développement adaptée à son marché ?

#### Objectifs

---

- Qualifier sa gamme de produits / services
- Connaître et identifier les stratégies de développement possibles
- Mettre en place un plan d'actions stratégiques

#### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux personnes en charge de développement stratégique de l'entreprise :

- Dirigeant
- Responsable Commercial,
- Chargé de développement.

#### Prérequis

---

Aucun.

#### Programme

---

##### **Module 1 : Diagnostic externe et interne de l'entreprise**

*Objectif* : identifier les facteurs clé de succès du marché et les avantages concurrentiels de l'entreprise

*Modèle théorique* : Matrices Pestel et Forces de Porter

*Durée* : 2 jours

##### **Module 2 : Analyse du portefeuille d'activité**

*Objectif* : optimiser l'allotissement des ressources commerciales sur les différentes activités de l'entreprise

*Modèle théorique* : matrice BCG

*Durée* : 1 jour

##### **Module 3 : Stratégies de croissance**

*Objectif* : recommander des stratégies de croissance adaptées pour chaque activité

*Modèle théorique* : Ansoff

*Durée* : 1 jour

## Équipe pédagogique

---

La formation sera assurée par Mme Julie BRUNIER titulaire d'un Master en Marketing et Communication à AUDENCIA Nantes - École Supérieure de Commerce de Nantes. Julie BRUNIER donne également des cours de Marketing stratégique à l'École de Commerce et de Gestion de Bourg-en-Bresse et à l'IUT Lyon 1.

## Modalités pratiques

---

- Durée totale : 28 heures – 4 jours
- Type de formation : formation en présentiel en intra entreprise
- Coût : 2 240 € HT par stagiaire