

FAVORISER LA PROMOTION ET LE DÉVELOPPEMENT PAR UNE APPROCHE MARKETING - BLOC DE COMPÉTENCES

ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DU BENCHMARK ET DU MARKETING POUR PILOTER SA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Favoriser la promotion et le développement par une approche marketing revêt plusieurs réalités. Le collaborateur en charge de cette activité définit les axes d'amélioration de sa direction et le type de benchmark pertinent pour les évaluer. Il cerne les besoins de ses clients internes et/ou externes en mettant en place des enquêtes appropriées. En fonction des résultats, il adapte son offre et son positionnement afin de se démarquer de la concurrence. Ambassadeur de l'image de marque de l'entreprise, il crée des alliances stratégiques et des partenariats pour accéder à de nouvelles opportunités et ainsi développer sa direction opérationnelle.

OBJECTIFS

Comparer sa direction opérationnelle aux pratiques, aux fonctionnements et aux expériences d'autres entreprises afin de s'en inspirer et d'en tirer le meilleur

Comprendre ses clients internes et/ou externes, structurer son offre et la rendre attrayante (irrésistible ?)

Développer et porter fièrement l'image et les valeurs de l'entreprise

Mettre la créativité au coeur de ses pratiques

La certification

Ce bloc de compétences est capitalisable dans le parcours diplômant :

- Manager de direction opérationnelle, certificat de compétences CESI

Système d'évaluation

La validation du bloc de compétences repose sur l'évaluation d'une application réelle ou simulée des compétences acquises

BLOC DE COMPÉTENCES

Durée : 7,5 jours

sur 3 mois

Code WEB : MGTMDO3

Public

Directeurs d'unités de tous secteurs d'activités en charge de décliner une stratégie générale d'entreprise et d'élaborer un budget

Prérequis

- Aucun prérequis exigé

Modalités d'admission

- Admission sur bulletin d'inscription. Un échange sur les objectifs individuels est prévu.
- La décision d'admission est communiquée au candidat sous un mois par CESI.

Rythme de formation

La formation alterne des séquences pédagogiques en présentiel d'une journée et des séquences en classe virtuelle à distance d'une ou plusieurs heures.

Frais de scolarité

3 000 euros

3 600,00 euros TTC

Un rythme adapté à vos contraintes personnelles et professionnelles

Des modules possibles en distanciel

Une pédagogie axée sur une mise en application concrète et immédiate

Un coaching individuel intégré

Des formateurs experts du domaine

Des temps de partage entre pairs

Des compétences capitalisables dans un parcours long



Benchmark : méthodes et outils

Enjeux du benchmark
Différenciation benchmark interne et benchmark externe
Méthodologie du benchmark
Conditions de succès

Fondamentaux du marketing

Fonction marketing : de quoi parle-t-on ?
Analyse de son environnement : concurrents et clients
Connaissance des consommateurs
Segmentation, ciblage et positionnement de son offre

Image de marque, réseau et notoriété

Contours de l'image de marque et de la notoriété
Communication et image de marque
Ressorts de l'aisance verbale
Programme d'engagement

Approche augmentée soft skills : Créativité

Fonctionnement de la créativité, libération du potentiel créatif,
techniques de créativité

Validation Favoriser la promotion et le développement par une approche marketing

Évaluation du bloc de compétences

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.