



MARKETING POUR LES NON MARKETEURS

Le marketing, c'est la prise en compte du point de vue des consommateurs dans la stratégie des entreprises. Son but est d'instiller, à tous les niveaux de l'entreprise, la dimension client et de veiller à ce que ce dernier soit satisfait et respecté. Le but du marketing est d'imaginer et de mettre en oeuvre les politiques et les bonnes conduites à adopter par rapport au marché. Il veille à ce que chaque service oriente son activité vers la création de valeur pour les clients. Ce rôle central du marketing implique donc des relations avec chaque unité, relations qui, selon les cas, peuvent être plus ou moins bénéfiques, faciles ou douloureuses. L'objectif de cette formation est de fournir aux non marketeurs les fondamentaux de ce métier afin de les aider à intégrer cette dimension fondamentale dans leurs décisions de tous les jours. L'ambition de ce stage est aussi d'améliorer les relations entre le département marketing et tous les autres services de l'entreprise. Une bonne connaissance du marketing favorise une meilleure compréhension mutuelle, une meilleure communication et par conséquent des échanges plus fructueux.

Ce programme KEDGE s'adresse à :

- des collaborateurs non spécialistes du marketing souhaitant comprendre le rôle du marketing et intégrer la dimension marketing dans leurs décisions, et la marche quotidienne de leur service (Service client, ventes, production, R&D...)
- des collaborateurs en contact régulier avec le marketing, désirant comprendre les décisions du marketing pour mieux collaborer avec leurs responsables (services R&D, production, logistique, juridique, finances...)
- des collaborateurs qui envisagent de rejoindre le(s) département(s) marketing de leur entreprise

À l'issue de ce programme, vous serez capable de :

- définir le marketing et d'expliquer son rôle et son utilité dans l'entreprise ainsi que ses limites
- comprendre le bien fondé des pratiques de marketing
- mieux dialoguer avec le(s) département(s) marketing

Le certificat de management validera l'acquisition des compétences visées par ce programme de formation.



Les bénéfices de ce programme :

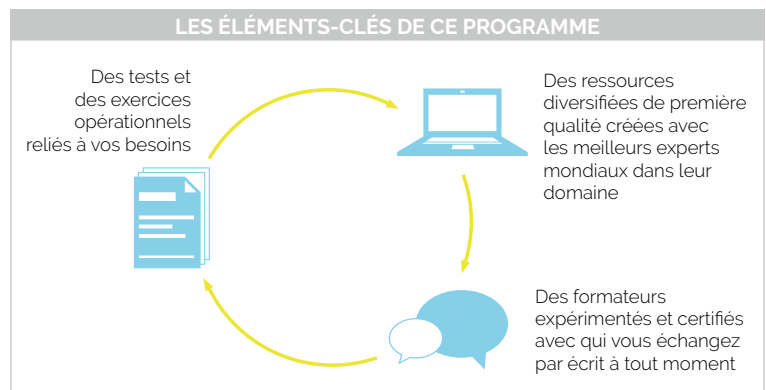
intégration de la dimension marketing à tous les niveaux et meilleure prise en compte des besoins des clients pour asseoir les décisions sur les produits et services, sur les prix, la distribution et la communication
meilleures interactions avec le(s) département(s) marketing grâce à une meilleure connaissance de cette fonction

PARCOURS PÉDAGOGIQUE SUR 3 MOIS (21H)

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants qui vous permettent d'accéder au site de votre programme de formation.

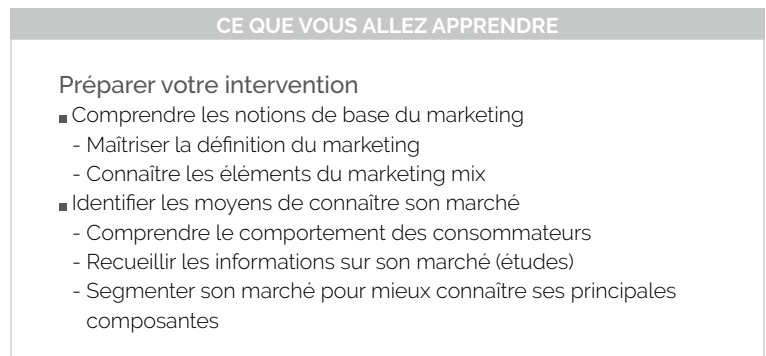
1 Je fais le point

Evaluez votre niveau initial et exprimez vos attentes vis-à-vis du programme afin que votre formateur vous conseille un parcours personnalisé.



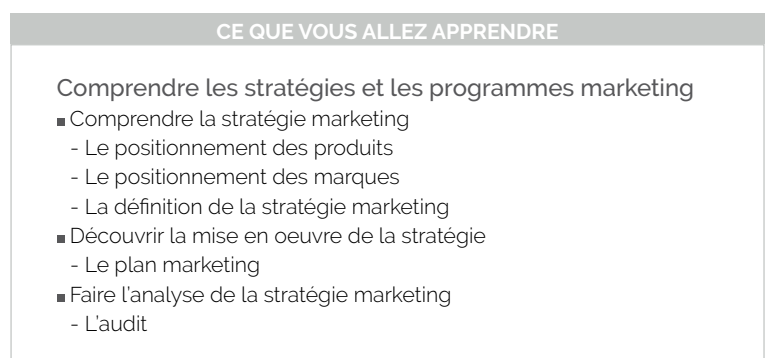
2 Je maîtrise les fondamentaux

Formez-vous et mettez en pratique les fondamentaux en bénéficiant de l'expérience et des conseils de votre formateur.



3 J'approfondis mes acquis

Consolidez les compétences acquises et approfondissez-les. Repartez avec un plan d'action prescrit par votre formateur.



4 Je reçois mon certificat

Le formateur évalue vos progrès tout au long de votre parcours de formation. À l'issue de celui-ci, vous recevez un certificat attestant des compétences acquises.

