

100%
ONLINE

CERTIFICAT
"MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL"

MARKETING OPÉRATIONNEL ET DIGITAL

CERTIFICAT 100% ONLINE

OBJECTIF DE CETTE FORMATION

Cette formation permet d'obtenir le Bloc de Compétences N°2 "Elaborer et Piloter une Stratégie Marketing" du RNCP N°34492 "Manager de la Communication et du Marketing" Niveau 7.

L'objectif de ce Certificat est de permettre à l'auditeur de :

- Comprendre l'approche marketing et les différents outils du marketing stratégique et opérationnel
- Avoir les clés de la démarche marketing qui crée de la valeur pour le client
- Être en capacité de mettre en œuvre une stratégie digitale dans une entreprise
- Augmenter la valeur ajoutée d'une entreprise, et de ses actions, grâce au digital
- Optimiser les contacts, entrants ou sortants, entre l'entreprise et ses différentes cibles, en les concevant comme une opportunité de conquête ou de fidélisation
- Mettre en place une synergie entre le Marketing et les Ventes, facteur clé de succès essentiel pour la réussite des 2 équipes
- Construire des outils d'aide à la vente efficaces et utiles aux commerciaux grâce à la compréhension des besoins de la force de vente
- Améliorer la maîtrise des techniques de vente
- Être en capacité de définir un Plan d'Actions Commerciales en lien avec le plan d'actions Marketing.
- Optimiser ses actions commerciales grâce à la synergie Marketing-Vente et au Digital

CONTENU DE LA FORMATION

Ce certificat 100% Online contient 4 cours portant sur le Marketing, le Marketing Digital et l'action commerciale.

Cours "Marketing" qui porte sur les fondamentaux du Marketing :

- Module 1 : Mission du Marketing et comportement du consommateur
- Module 2 : Connaissance du marché et études qualitatives
- Module 3 : Connaissance du marché et études quantitatives
- Module 4 : Stratégie de ciblage et positionnement

- Module 5 : Management de la marque
- Module 6 : Innovation et politique de produit
- Module 7 : Politique de prix et perception de la valeur
- Module 8 : La distribution vers l'omni-canal
- Module 9 : Stratégie de communication classique
- Module 10 : Stratégie de communication digitale
- Module 11 : Les fondamentaux de la vente
- Module 12 : La performance marketing

Cours "Les 4 Questions Clés du Marketing Digital" :

- Module 1 : Quelles sont les raisons de notre présence en ligne ?
- Module 2 : Quel est l'impact de notre visibilité on/off line ?
- Module 3 : Comment procéder pour agir dans mon écosystème ?
- Module 4 : Comment optimiser ma performance digitale et mes résultats ?

Cours "La Voix du Client" :

- Module 1 : Faire vivre l'orientation client dans l'entreprise
- Module 2 : Instaurer la symétrie des attentions
- Module 3 : Fidéliser dans la durée
- Module 4 : Faire entendre la voix du client
- Module 5 : Manager les insatisfactions clients

Cours "Synergie Marketing-Vente et action commerciale" :

- Module 1 : La synergie marketing vente
- Module 2 : Les outils d'aide à la vente
- Module 3 : Les techniques de vente
- Module 4 : Les actions commerciales
- Module 5 : La rédaction du plan d'action commerciale

RÉSULTATS ATTENDUS

A l'issue de la formation, les auditeurs sont en capacité de :

- Mener une analyse approfondie de l'offre et la demande du marché
- Définir la stratégie marketing optimale pour une organisation
- De mettre en place le marketing opérationnel adéquat
- Evaluer la performance du département marketing
- D'établir le diagnostic digital d'une entreprise
- D'analyser votre valeur ajoutée en ligne
- De mettre en place un plan d'action Marketing Digital
- D'analyser les écarts entre actions actuelles et actions digitales à mettre en place
- Faire entendre la voix du client dans l'entreprise
- Améliorer l'expérience et le parcours client
- Mettre en place une relation de fidélisation dès le premier contact
- Tirer parti des insatisfactions clients

- Sensibiliser les équipes à l'orientation client.
- Initier la notion de client interne et la symétrie des attentions dans l'entreprise.
- Promouvoir les pratiques managériales adaptées à l'orientation client.
- Mieux comprendre l'état d'esprit des commerciaux
- Savoir fonctionner efficacement avec l'équipe commerciale
- Créer des outils d'aide à la vente pertinents
- Comprendre et savoir utiliser les techniques de vente
- Mettre en place des actions commerciales
- Rédiger un plan d'actions commerciales

POINTS FORTS

- Des cours de haut niveau réalisés par des professionnels du marketing opérationnel et digital
- Accès à une plateforme pédagogique innovante permettant un échange permanent avec ses pairs et les experts
- Vidéos courtes avec des Quiz d'entraînement

DURÉE

60h00 sur 6 mois

TARIF

1500€ TTC Prix spécial FNE

Certificat éligible au financement CPF
via l'application : "MONCOMPTEFORMATION"

CERTIFICAT VISÉ

Certificat "Marketing opérationnel et digital"
Bloc N°2 "Elaborer et Piloter une Stratégie Marketing" du
RNCP N°34492 "Manager de la Communication et du
Marketing" de niveau 7

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz et études de cas

MÉTIER ASSOCIÉS

M1403 - Études et prospectives socio-économiques
M1705 - Marketing
M1702 - Analyse de tendance
E1402 - Élaboration de plan média
E1103 - Communication



REPRESENTANT IFG NORD EST

GIFOP FORMATION
15 RUE DES FRÈRES LUMIÈRE
68100 MULHOUSE
03.69.76.11.00
info@gifop.fr



IFG EXECUTIVE EDUCATION FRANCE

TOUR GREENELLE
43 QUAI DE GRENELLE
75015 PARIS - FRANCE
Tél. : +33(0)9 70 155 700
@ : diplomants@groupe-ifg.fr

IFG EXECUTIVE EDUCATION AFRIQUE

CITE DE AWALE, RIVIERA KESSE
ROUTE DE BINGERVILLE 08, BP 2030
ABIDJAN 08 - COTE D'IVOIRE
Tél. : +225 49 49 49 39
@ : ifgee.afrique@groupe-ifg.com

WWW.IFGEXECUTIVE.COM