

De la stratégie au plan d'action marketing version TPE - PME



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à permettre aux dirigeants de PME de transformer leur réflexion stratégique en un plan d'action marketing opérationnel et structuré, en seulement 2 jours de formation intensifs, suivis d'une journée d'accompagnement personnalisé pour assurer le suivi et l'application concrète des concepts abordés.



POINTS FORTS

- En deux jours, vous repartez avec un plan d'action prêt à être appliqué, pas juste des idées sur papier.
- Une journée entière est prévue pour valider ensemble votre plan et l'ajuster à la réalité du terrain.
- Pas de théorie, juste des méthodes qui fonctionnent, testées et approuvées par d'autres dirigeants comme vous.
- Pas de jargon compliqué, mais des explications simples, des exemples concrets et des outils faciles à utiliser.
- Ici, on parle le même langage que vous : les réalités du quotidien, les choix à faire avec un budget limité, et l'envie de faire mieux avec les moyens dont on dispose.



PUBLIC VISÉ

Dirigeants de TPE-PME,
Managers commerciaux et marketing,
Responsables de business units
4 stagiaires maximum par session.



DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

2 journées | 14h +
1 journée d'accompagnement 7h
Salle Meeting Place à Strasbourg,
au sein de votre entreprise
ou à distance



PRÉREQUIS

Avoir une expérience de 5 ans
dans la gestion d'entreprise ou
le développement commercial.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative.
Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir poser à plat sa stratégie et la transformer en actions concrètes, étape par étape.
- Identifier clairement ses clients cibles et comprendre leurs besoins pour mieux les atteindre.
- Construire un plan d'action simple, avec des objectifs clairs et des actions précises.
- Définir les bons prix, choisir les bons canaux de vente, et savoir comment communiquer efficacement.
- Mettre en place des indicateurs pour suivre les résultats et ajuster le tir si nécessaire.
- Planifier ses actions sur 6 à 12 mois, avec un calendrier précis pour ne rien laisser au hasard.

Programme

1. Jour 1 : De la stratégie à l'analyse marketing

- Introduction à la stratégie d'entreprise et ses implications marketing
- Identification des segments de marché prioritaires
- Analyse SWOT et identification des opportunités de croissance
- Définition des objectifs marketing alignés sur les orientations stratégiques

2. Jour 2 : Élaboration du plan d'action marketing

- Construction du plan d'action par segment de marché
- Élaboration du marketing mix : produit, prix, promotion, distribution
- Mise en place des indicateurs de performance (KPI)
- Planification des actions sur 6 à 12 mois

3. Jour 3 (Accompagnement personnalisé)

- Revue du plan d'action marketing élaboré
- Ajustements stratégiques et opérationnels
- Conseils pratiques pour le déploiement terrain

4. Méthodologie pédagogique

- Ateliers collaboratifs
- Études de cas concrètes
- Échanges d'expérience entre dirigeants
- Accompagnement sur mesure pour chaque entreprise participante

Cette formation permet aux participants de repartir avec un plan d'action concret, structuré et adapté à leurs enjeux de croissance. Elle offre un suivi personnalisé pour garantir une mise en œuvre efficace dans leur organisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.
Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF10V2

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

