

Construire un plan de marketing opérationnel

OBJECTIFS

- Intégrer les étapes préalables à la construction du plan marketing
- Déterminer les meilleures politiques et sélectionner les moyens adéquats
- Concevoir des éléments de mesure et de contrôle

PROGRAMME

S'approprier les objectifs de la stratégie marketing de l'entreprise

- Intégrer l'intérêt et la bonne utilisation des plans : le plan d'entreprise, le plan marketing, le business plan, les plans opérationnels
- Synthétiser les fondamentaux de l'analyse du marché
- Comprendre la stratégie : segmentation, ciblage et objectifs
- Décomposer et équilibrer le mix puis définir les objectifs opérationnels des 4P (la politique de gamme et d'offre, les prix, la distribution, la communication)
 - > Exemples, exercices

Définir les objectifs, les indicateurs de suivi et le planning de mise en œuvre

- Objectifs : rappeler les critères discriminants de la stratégie marketing
- Planning : les différents modèles
- Indicateurs de suivi : l'activité, le prix, la rentabilité, les ratios de distribution et de communication, les ratios clients...
- Organiser en amont le suivi des actions prévues au plan
 - > Exercices, cas pratiques

Structurer et formaliser le plan marketing opérationnel pour garantir son efficacité sur le terrain

- S'approprier les différentes structures possibles
- Connaître les bonnes pratiques pour améliorer la cohérence du plan
- Combiner les moyens mis en œuvre
- Communiquer le plan en interne et en externe
- Prévoir les applications du plan sur le terrain
- Impliquer les acteurs et les relais
 - > Elaboration d'un plan de marketing opérationnel

 **2 jours**

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK02

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Exemples concrets dans des domaines variés
- Cas pratiques à partir des domaines d'activités des participants

POUR QUI ?

- Chefs de produit
- Chefs de projet marketing
- Chefs de marchés
- Responsables marketing
- Coordinateurs marketing / vente

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)