

Préparer, formaliser et exploiter un plan marketing numérique

DESCRIPTION

L'évolution des comportements d'achat et de recherche d'informations nécessite **d'adapter son marketing numérique aux attentes des prospects**, ceci en B to B comme en B to C. Cela ne s'improvise pas : les actions de marketing numérique doivent être préparées, adaptées à la cible visée*, formalisées puis optimisées en permanence en fonction des résultats. C'est cette organisation et ce suivi qui vont permettre d'adresser pertinemment et efficacement les prospects et clients, de façon rentable pour l'entreprise. Cette formation vous permet de construire votre plan marketing tout en acquérant les compétences pour le faire évoluer et le mettre en œuvre.

*Si besoin, voir la formation *Définir sa cible et constituer des bases de données prospects ou clients*.

OBJECTIFS

- Connaître les différentes composantes d'un plan marketing
- Construire un plan marketing cohérent
- Être en mesure de l'exécuter, de le suivre et d'optimiser les résultats

PUBLIC

- Directions générales
- Directions marketing
- Directions commerciales
- Responsables et équipes marketing
- Responsables commerciaux

PROGRAMME

Modules et contenus :	Durée :
Module 1 : Pourquoi un plan marketing ? <ul style="list-style-type: none"> - Sa conception, sa gouvernance et sa mise en œuvre - L'initialisation : partir des objectifs de vente - Marketing de permission versus marketing d'interruption : quand et pourquoi les utiliser 	1 séance de 2h
Module 2 : Les éléments nécessaires pour préparer le plan marketing <ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs commerciaux - Les données statistiques historiques - Les valeurs du tunnel de conversion - Comment procéder lorsque ces données ne sont pas disponibles ? - La définition des cibles clients et prospects 	1 séance de 2h
Module 3 : Gouvernance du plan marketing <ul style="list-style-type: none"> - Les indicateurs d'efficacité et les objectifs associés (y compris les limites de budget) - L'articulation entre le marketing et les ventes 	1 séance de 2h
Module 4 : Les piliers <ul style="list-style-type: none"> - La proposition de valeur et les messages associés - Les moyens de toucher la cible, les vecteurs de communication - Le plan éditorial - L'efficacité attendue des moyens envisagés en rapport avec leur coût 	1 séance de 2h

Module 5 : La planification des actions <ul style="list-style-type: none"> - Les outils nécessaires et souhaitables - Le calendrier des actions - L'attribution des actions - Formalisation du plan marketing numérique de votre entreprise 	1 séance de 2h
Module 6 : La réalisation du plan marketing <ul style="list-style-type: none"> - Le suivi du calendrier et des objectifs - La mesure des résultats et du ROI - Le réalignement et l'optimisation permanente - Les différents niveaux de reporting et de collaboration 	1 séance de 2h

Ce programme peut être modifié. S'il est allégé par exemple, le prix sera réduit. Le prix final est fixé une fois le programme définitif établi avec vous. L'adaptation aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire.

METHODES MOBILISEES - LearnAndDo™

Modalités pédagogiques :

Cette formation est réalisée **entièrement à distance**.

Chaque session fait l'objet d'une **présentation power point (support de cours)** diffusée au stagiaire par le formateur, et est enregistrée si le stagiaire l'accepte. La présentation power point est envoyée par mail sous format PDF après chaque session, à chaque stagiaire, avec l'enregistrement le cas échéant.

Cette formation suit le concept de **LearnAndDo™** = apprendre et faire en même temps. Pour ce faire, des **exercices** sont proposés aux stagiaires d'un cours à l'autre. Ils portent par exemple sur la recherche des informations internes nécessaires, des informations externes nécessaires (marché et concurrents), ou encore sur la rédaction d'un plan marketing. Les exercices sont revus avec le formateur au début du cours suivant.

Chaque session est **participative et interactive** : les stagiaires sont invités à poser des questions s'ils en ont, ou à faire part de leurs remarques, expériences, avis.

Moyens techniques :

La formation est réalisée par **Teams®**. Une aide à l'utilisation de Teams® est fournie par le formateur aux stagiaires, en amont de la première session. Au début de chaque session, le formateur et les stagiaires vérifient ensemble la bonne qualité des conditions techniques.

Formateur :

Cette formation est délivrée par un formateur expérimenté, dont les compétences et la pédagogie ont été éprouvées.

Chaque stagiaire ou groupe de stagiaires est suivi par **un seul et même formateur**.

PREREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

A PREVOIR POUR LA FORMATION

Matériel informatique et connexion Internet :

Cette formation est réalisée entièrement à distance. Il est recommandé que chaque stagiaire dispose :

- De **son propre ordinateur**
- D'une **connexion Internet suffisante** : débit ascendant d'au moins 5Mbps et ping n'excédant pas 15ms. Ceci peut être vérifié facilement en utilisant le lien suivant : <https://www.speedtest.net/>

PROCEDURES D'EVALUATION A L'ENTREE ET A LA SORTIE

Evaluation à l'entrée :

L'évaluation à l'entrée permet de connaître le niveau des stagiaires **en début de formation**, afin de les orienter vers le programme le plus adapté et le cas échéant, de constituer des groupes de niveaux homogènes.

Cette évaluation se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur.

L'évaluation à l'entrée ne conditionne pas la possibilité de suivre la formation.

Evaluation à la sortie :

L'évaluation à la sortie permet de mesurer le niveau des stagiaires **en fin de formation**, et l'atteinte des objectifs.

Elle se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur. Elle est planifiée avec chaque stagiaire à l'issue de la dernière session de formation.

Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client et sont inscrits pour chaque stagiaire sur son certificat de réalisation.

Evaluation à froid :

Selon les souhaits du client, une évaluation à froid peut être organisée **deux à trois mois** après la fin de la formation.

Cette évaluation se fait par un **questionnaire** à remplir par chaque stagiaire. Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client.

DUREE

- 6 séances de 2h à répartir sur 2 mois, soit **un total de 12h**
- Compter 20 à 30h de travail pour l'équipe stagiaire en dehors des sessions

CALENDRIER DE MISE EN PLACE

Cette formation est **ouverte toute l'année**.

Le délai de mise en place est **d'environ un mois**, mais peut dépendre du planning des formateurs et de la réponse de votre OPCO pour une éventuelle prise en charge.

Les dates des sessions sont définies par le formateur avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

PRIX

Nombre de participants	Prix par groupe
1 personne	3.250€ HT
2-3 personnes	4.200€ HT
4-5 personnes	4.800€ HT

Si le programme est modifié, les prix seront adaptés en conséquence.

Pour plus d'informations sur la tarification et les modalités de paiement, veuillez consulter nos **Conditions Générales de Vente (CGV)** : <https://site.vascoo-up.com/conditions-generales-de-vente>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre page dédiée : <https://site.vascoo-up.com/nos-formations-professionnelles/accueil-des-personnes-en-situation-de-handicap/>