15 rue Arnaud Vidal, 31000 Toulouse
Tél : 06 51 23 75 64
Web : https://digi-formation.com/
Mail : contact@digi-formation.com
N° de déclaration d'activité : 763 109 973 31
Siret : 830 158 176 00024

Programme de formation

Stratégie et pilotage de l'innovation en entreprise

Référence formation : FORM001

MARKETING

Le marketing concerne toutes les entreprises de tous les secteurs et quelque soit le produit ou le service vendu. Le premier objectif est de développer votre entreprise en fonction des besoins et attentes de vos clients potentiels tout en suivant vos valeurs. L'objectif à terme est de développer une véritable stratégie pour renforcer ou acquérir de nouvelles parts de marché ainsi que de fidéliser encore plus vos clients actuels et ainsi augmenter votre chiffre d'affaires tout assurant la pérennité de votre entreprise.

Responsable pédagogique :
M. FRANCOIS Quentin
06 51 23 75 64
contact@digi-formation.com

Intitulé de la formation : Stratégie et pilotage de l'innovation en entreprise

Date(s) : à définir
Durée : 4 jours, 28h
Horaires : 9h-12h30 et 13h30-17h

Lieu : Formation en présentiel (dans les locaux du stagiaire)
Accessibilité : Digi Formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'informations ou de

renseignements, vous pouvez contacter notre référent handicap (M. FRANCOIS Quentin) à handicap@digi-formation.com.

Nombre maximal de participants (intra-entreprise) : 4

Public :

- auto-entrepreneur, chef d'entreprise - gérant (TPE, PME)

Prérequis : aucun

Objectifs :

- Mettre en place une stratégie marketing professionnelle de A à Z pour doubler son chiffre d'affaire en un an
- Concevoir l'identité de votre entreprise à diffuser dans tous les autres secteurs
- Construire des produits/ services et des gammes qui favorisent l'ascension selon l'échelle des valeurs
- Intégrer une stratégie prix en fonction des critères subjectifs recherchés par vos personas

Programme :

1. Comment savoir si le marketing est fait pour moi ?

- Le Marketing, késako ?
- Le Marketing, késako ? simplifié
- Nespresso : l'entreprise qui a tout compris !
- Les 10 secrets pour doubler votre chiffre d'affaire
- La check-list indispensable du businessman
- Le marketing ne sert à rien. Vraiment ?
- Les 5 étapes d'un business rentable
- Le marketing, qui l'utilise en fait ?
- Les 5 tendances pour 2020

2. Comment se propulser avec le Marketing en 5 étapes ?

- Les étapes de la démarche marketing
- Lire dans les pensées de vos clients
- Posez vous les bonnes questions avant de continuer
- Distinguer vous de vos concurrents
- Révolutionner votre business
- Le Marketing Mix : un rapide aperçu
- Attention ! Quand c'est fini, ça recommence !

3. Organiser un plan de travail rentable

- Court terme et long terme

4. Utiliser votre EDM pour adapter votre stratégie

- Marché de niche et marché général
- Connaître son marché avec l'INSEE
- Ne ratez plus aucune nouvelle tendance
- Ne ratez plus aucune nouvelle tendance dans votre région
- Évaluez-vous par rapport à la concurrence
- Connaître les envies shopping des internautes
- Quel est le chiffre d'affaires de vos concurrents ?
- Avoir une étude de marché complète pour 9,50€
- Avant de vous positionner, positionnez vos concurrents
- Avant votre analyse, commencez par celle de la France
- Après la France, analysons ce qui vous entoure …
- … puis votre entreprise

5. Utiliser votre EDM pour adapter votre stratégie

6. Que voit et achète vos clients ?

- Ce qui compte c'est la valeur perçue

7. Se fixer les bons objectifs

- Objectif SMART : une formule magique en marketing

8. Choisir c'est renoncer

- Pyramide des besoins de Maslow
- Il faut s'adapter à ses meilleurs clients
- La segmentation

9. Une bonne raison de venir chez vous

- Comment utiliser vos atouts et attraits ?
- Comment se différencier ?
- Le positionnement

10. Cycle de vie du produit et valeur de l'offre

- Concevez des offres vraiment rentables
- La stratégie de toutes les entreprises
- La meilleure stratégie : l'océan bleu !
- Concevez des offres vraiment rentables

11. Favoriser la montée en gamme

- Créer des liens logiques entre les offres

12. Réussir son offre

- Proposer une gamme de produit limitée

- Se concentrer sur le bénéfice principal
- Stratégie de gamme

13. **Dépasser vos concurrents**
    - Politique de prix
    - Les 3 mythes du prix
    - Produit d'appel
    - Perception du prix et valeur du produit
    - Logique de prix et lots de produits
    - Les prix à terminaison en 9 sont-ils magiques ?
    - Effet de cadrage
    - La distribution
14. **Devenez numéro 1 dans leur esprit**
    - La com' au service de la stratégie
    - Créer une offre gratuite

15. **La confiance**
    - Les personas
    - Se montrer hors médias !
    - Les moyens de la fidélisation
    - Audit de votre stratégie

16. **Parmi toutes vos idées, laquelle choisir ?**
    - La méthode ICE : la solution !

Type de stage : formation intra-entreprise.

Modalités de déroulement : formation en présentiel

Méthode pédagogique : alternance d'apports théoriques oraux, questions / réponses entre le(s) stagiaire(s) et le formateur, auto-diagnostique, exemples concrets et d'exercices pratiques. Un ensemble de documents au format numérique est fourni comme support.

Accompagnement : non prévu.

Indicateur de résultat : pour ce programme de formation, les données sont encore insuffisantes pour que les statistiques soient significatives. Pour l'ensemble des formations Digi Formation, toutes formations confondues, du 01/01/2021 au 01/01/2022, nous avons formé 3 stagiaires. 100.0% ont été très satisfaits par nos formations. La satisfaction moyenne des stagiaires est de 19,92 / 20 et aucun stagiaire n'a abandonné en cours de formation. Données brutes et formules de calcul sur demande.

Moyens fournis par le client : un ordinateur PC ou MAC équipé d'une connexion internet.

Moyens techniques de Digi Formation : ordinateur portable PC, connexion internet

Contrôle des connaissances et validation : quizz de début de formation, exercices pratiques en cours de formation et quizz de fin de formation évalués par le formateur.

Sanction de la formation dispensée : attestation de fin de formation précisant les compétences acquises.

Type d'action de formation : action de formation.

Intervenant : M. FRANCOIS Quentin

Coût pédagogique : 1 400€ le stage, ou 35€/heure par participant (si le nombre de stagiaires est supérieur ou égal à 2).

Modalités d'accès : afin de constituer votre dossier

- Merci de remplir le formulaire d'inscription en ligne (en cliquant sur « Envoyer votre message ») sur notre site internet : https://digi-formation.com/formations/marketing/strategie-et-pilotage-de-linnovation-en-entreprise/.
- Nous téléphoner au au 07.77.36.41.99 (M. FRANCOIS Quentin, responsable pédagogique et formateur)
- Nous contacter par mail : contact@digi-formation.com

Un conseiller de formation prendra contact avec vous à la réception de votre demande de renseignement. Un rendez-vous vous sera alors proposé (par email, ou par téléphone) afin de constituer le dossier (financement, renseignements, explication du contenu et des objectifs de la formation) avant de commencer la formation avec l'un de nos formateurs-experts.

Délais d'accès : de 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé.

Ce montant inclut : l'étude des besoins, l'élaboration du contenu de la formation, l'animation pédagogique, le suivi pédagogique et administratif, l'évaluation et la synthèse de fin de stage, la remise d'un support de cours par participant, la remise d'une attestation de stage

Ce montant n'inclut pas : les frais de déplacement de l'intervenant (selon barème fiscal en vigueur) et les frais de péages si la formation a lieu en dehors de Toulouse et sa périphérie, la restauration et l'hébergement des participants et/ou de l'intervenant en cas de déplacement.

Modalités de règlement : le paiement sera dû à réception de la facture, par virement ou chèque bancaire

Dédit ou abandon : en cas de dédit par l'entreprise à moins de 5 jours ouvré avant le début de l'action ou d'abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article L. 920-9 du Code du travail.

Différends éventuels : si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le tribunal de Toulouse sera seul compétent pour régler le litige.

Conditions générales de vente : https://digi-formation.com/conditions-generales-de-vente/