

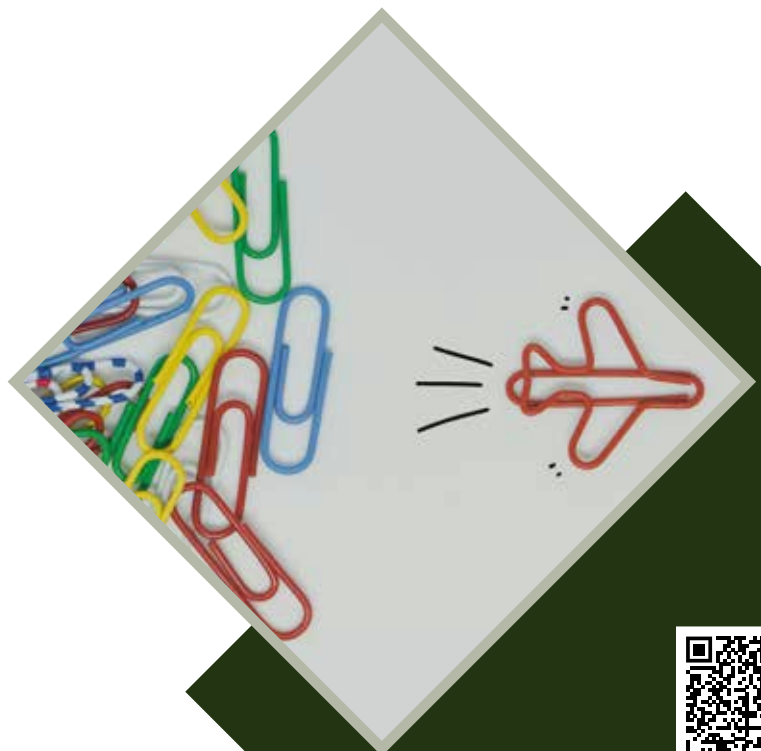
Apprenez les fondements stratégiques, tactiques et opérationnels
d'un plan marketing bien conçu !

Le plan marketing stratégique de l'idée au cash...

- > Vous apprenez comment grandir de l'idée au cash, grâce à la rédaction d'un plan marketing utilisable, fonctionnel et rentable.
- > Vous découvrez les éléments constructifs d'un plan de marketing bien écrit, stratégique, tactique et opérationnel.
- > Vous travaillez sur votre propre plan de marketing afin que vous puissiez directement atteindre des résultats après avoir suivi cette formation.

Sous la direction experte de :

Jan Jacobs
Managing Director
JANUS CONSULTING



Pourquoi ce programme ?

LE MARCHÉ DIFFICILE DE 2020 REQUIERT UNE PRÉPARATION SANS FAILLE.

« *Un bon produit se vend tout seul...* » Rien n'est moins vrai. Avoir un bon produit constitue de nos jours, sur le marché extrêmement concurrentiel, une condition indispensable à la réussite. Certes ! Mais vos concurrents offrent souvent des produits ou des services équivalant aux vôtres. En outre, le marché mondial offre de nouvelles opportunités. C'est pourquoi l'élaboration d'un plan marketing professionnel mérite plus que jamais votre attention. Jan Jacobs vous apprendra en un jour comment élaborer pour votre entreprise ou pour votre unité d'entreprise un plan marketing pratique, fonctionnel et rentable.

UN PLAN MARKETING : BIEN PLUS QU'UN MAL NÉCESSAIRE...

Personne ne niera aujourd'hui la nécessité d'un plan marketing. Mais comment faire ? Comment analysez-vous votre marché ? Connaissez-vous vos clients ? Connaissez-vous le comportement d'achat de vos acheteurs ? Comment analysez-vous les portefeuilles de produits ? Comment segmentez-vous votre marché et comment traduisez-vous cette segmentation dans votre plan marketing ? Quelle est la durée de vie de votre produit, ou autrement

dit : quelle est le « product life cycle » ? En tant que responsable commercial, vous êtes aujourd'hui rémunéré en fonction de vos performances et de vos résultats. Vous avez donc tout intérêt à bien préparer et examiner vos actions, vos prévisions et vos projets commerciaux – en connaissance de cause – afin de ne pas devoir rencontrer de mauvaises surprises.

FEUILLE DE ROUTE DE VOTRE PLAN MARKETING

À la fin du cours, en plus d'un dossier de documentation complet, vous recevrez également des dizaines de conseils pour vous aider à mieux rédiger votre plan marketing (stratégique).

CE QUI REND CETTE JOURNÉE UNIQUE

Ce cours est indispensable pour tout responsable (marketing) qui doit traduire les objectifs commerciaux de son organisation ou de son unité en un plan marketing concret. Vous recevrez les différents éléments de construction et apprendrez les nombreux pièges à prendre en compte. Le cours est conçu de manière à ce que, outre les fondements théoriques nécessaires des concepts et instruments de marketing, vous puissiez également profiter de la grande expérience pratique de notre formateur.

Le formateur

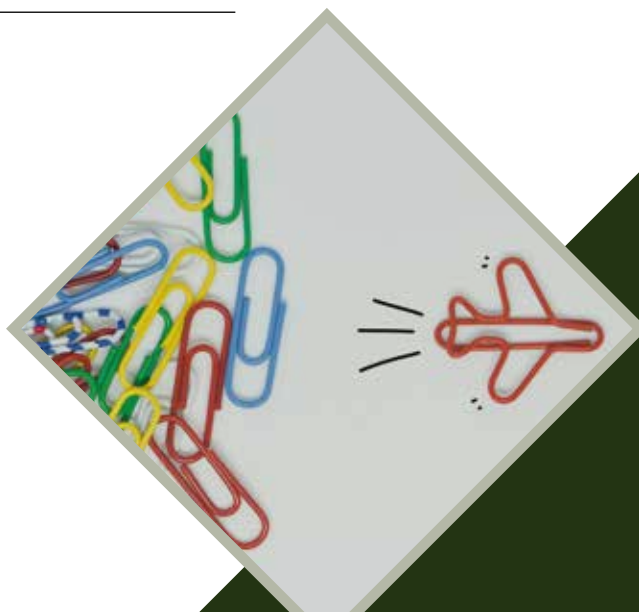


Jan Jacobs est Directeur général de Janus Consulting. Il possède une expertise et une expérience en gestion de produits, Business Planning, Business Unit Management, Innovation et New Business Development. Il combine une connaissance unique et une expérience professionnelle à la fois dans le domaine commercial et dans celui du management. Après avoir passé trois années chez Fiat Auto Belgique en tant qu'Area Sales Manager, il est devenu en 1990 Business Manager chez Tenneco Automotive, puis en 1991, European Product Manager chez Monroe Europe – Tenneco Automotive. En 1995, Jan est passé chez Whirlpool Europe, d'abord à nouveau en tant que European Product manager, mais ensuite, après une année seulement, en tant que Brand Director au sein de Whirlpool Europe. De 2000 à 2002, Jan a été Innovation & New Business Development Director, responsable notamment de l'élaboration, de l'évaluation (réévaluation) et de l'ajustement des business modèles. Depuis 2002, il intervient en tant que consultant en marketing, innovation et stratégie. Il est donc bien placé pour donner cette formation. Au sein de l'IFBD, Jan est, en tant que formateur principal, responsable du curriculum Marketing & Innovation.

Ce programme a été conçu spécialement pour des :

- > Responsables marketing
- > Directeurs des ventes
- > Directeurs commerciaux
- > (Key) Account Managers
- > Responsables des ventes
- > Chefs de produit
- > Chefs de marque
- > Directeurs généraux

Et ce à la fois pour les organisations B2B, B2C et de services.



Programme du cours

MODULE 1 : LE PROCESSUS DE LA PLANIFICATION MARKETING

- ◆ La place du plan marketing dans le cycle de planification de l'entreprise.
- ◆ Les objectifs et les étapes de la planification marketing.

MODULE 2 : « WHAT BUSINESS ARE YOU IN ? »

- ◆ Que vend votre entreprise ... ?
- ◆ Sur quel marché opérez-vous ... ?

MODULE 3 : ANALYSE EXTERNE

- ◆ Tendances macro.
- ◆ Compréhension des clients.
- ◆ Analyse de la chaîne de valeur.

MODULE 4 : ANALYSE INTERNE

- ◆ Analyse de la concurrence : le modèle de Porter.
- ◆ Analyse de la clientèle.
- ◆ Analyse de l'offre de produits/services.

MODULE 5 : LA SYNTHÈSE SWOT

- ◆ La matrice SWOT.
- ◆ L'analyse d'ÉCART (GAP) et le plan d'action.

MODULE 6 : OBJECTIFS MARKETING

MODULE 7 : STRATÉGIE MARKETING

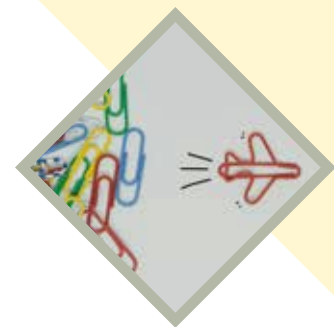
- ◆ Segmentation.
- ◆ Ciblage.
- ◆ Positionnement.

MODULE 8 : LE MIX MARKETING

- ◆ Politique de produits/services :
 - ❖ Le processus de développement de nouveaux produits (New Product Development).
- ◆ Politique de distribution :
 - ❖ Lieu, temps et disponibilité.
- ◆ Politique de communication marketing :
 - ❖ Positionnement de la marque comme point de départ.
 - ❖ Publics ciblés et objectifs stratégiques.
- ◆ Stratégies de prix :
 - ❖ Cost Plus pricing.
 - ❖ Stratégies de Product pricing mix.

MODULE 9 : TACTIQUES DE MISE EN ŒUVRE DU MARKETING

- ◆ Objectif – Résultats attendus – Actions planifiées.
- ◆ Planification des ressources marketing.
- ◆ Marketing metrics.



Timing

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- > Vous acquérez une méthode de planification vous permettant d'élaborer votre plan marketing, en suivant une approche structurée en plusieurs étapes logiques. À chaque étape, la théorie associée sera expliquée et vous pourrez ensuite vous consacrer à l'élaboration d'une première version de votre propre plan stratégique.
- > Vous apprenez la différence entre la planification stratégique et la planification opérationnelle.
- > Vous apprenez les conditions à la mise en œuvre réussie d'une approche stratégique au sein d'une organisation.
- > Vous recevez des outils et acquérez des techniques et des compétences professionnelles indispensables à tout manager performant impliqué dans la planification de l'avenir de son organisation.
- > Vous apprenez également ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans la pratique par le biais de discussions, d'intervisions et d'échanges d'expériences avec les autres participants, collègues et avec le formateur.

STYLE ET MÉTHODE

- > Cette formation combine des discussions et ateliers de groupe et des exemples pratiques aux fins de clarifier les différentes questions abordées.

Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone +32 10 20 89 90 – E-mail: dirk@ifbd.be.

Le plan marketing stratégique

2025

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

<p>Par e-mail : info@ifbd.be</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Par notre site : ifbd.be</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Par code QR :</p> 	<p>Téléphone : 00 32 10 20 89 90</p>  <p>Pour plus d'informations sur votre inscription...</p>
---	---	--	--

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.