

y Objectifs

- Comprendre les évolutions du métier marketing
- Acquérir les méthodes et outils du marketing 3.0 et 4.0
- Savoir faire une segmentation client, créer un persona et analyser un parcours client
- Savoir analyser un marché et mettre en place une stratégie de ciblage
- Savoir définir une proposition de valeur
- Développer un plan de lancement et de communication impactant

y Programme

Module 1: (2 jours)

- Les approches centrées client
- Segmentation client et profils clients
- Parcours clients et expérience client
- Analyse de marché

En intersession, les participants travaillent sur un cas pratique

Module 2 :

- Insights, RTB et USP
- Value proposition
- Business model
- Communication
- Plan de lancement

En intersession, les participants finalisent leur cas pratique

Jury d'évaluation des cas pratiques

Les petits + de cette formation

- La découverte des dernières tendances des approches clients 4.0
- Des ateliers de mise en pratique et d'amélioration sur base des outils internes de l'entreprise
- La réalisation du Profil Management Drives pour comprendre ses forces et pièges dans la relation client et réajuster

Cibles : métiers du marketing de l'offre

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 4 jours

Prix de la formation :
Inter par stagiaire : 2550€
Intra forfait : sur devis

Date de formation 2025/2026
Inter : Plusieurs dates de formation seront communiquées aux participants dès qu'un groupe de 6-8 personnes sera complet, afin de pouvoir déterminer une date qui pourra convenir à tout le monde
Intra : à déterminer avec le client

y Modalité d'évaluation

- Exercices de mise en pratique supervisés
- Grille d'évaluation des acquis en cours et en fin de formation
- Jury d'évaluation final