

# MARKETING PLAYER

---

FORMATIONS MARKETING



# Formation marketing

Depuis 2009, nous accompagnons les TPE et PME dans leur développement grâce aux compétences marketing. Transmettre ces compétences via la formation est une solution pertinente pour vous permettre de poursuivre votre développement en autonomie.

Nous sommes organisme de formation (Organisme de formation N°72330950933) depuis 2014, référencés Data Dock depuis 2018 (Id.DD : 37641) et certifié QUALIOPI par Qualitia N° de certificat : 2000022.1 depuis septembre 2020.

**Nous avons construit des sessions de formation en demi-journée à partir desquelles nous allons vous élaborer un programme sur mesure. Ces sessions vous sont présentées ci-après.**

**Le point de départ est toujours une rencontre pour que nous puissions, ensemble, étudier une proposition de formation la plus adaptée à vos projets. Nous sommes en capacités de réaliser les formations proposées ci-après dans un délais de 4 mois à partir de votre demande.**



Votre projet, vos objectifs,  
votre équipe à former.

Elaboration de la formation,  
Production en correspondance  
avec vos objectifs.

Votre équipe est formée,  
prête pour réussir.

# Démarche marketing : Positionnement

## Définir votre positionnement, un point de départ essentiel

Comprendre et savoir construire le positionnement de votre entreprise, de vos marques, est la première étape pour déployer une stratégie marketing efficace. Plusieurs étapes pour être dans les starting-blocks:

- ✓ Visualiser l'entreprise et ses parties prenantes .
- ✓ Savoir questionner et récolter les bonnes informations.
- ✓ Analyser son environnement.
- ✓ Proposer les conclusions marketing.

### Objectif professionnel :

- › Définir le positionnement de l'entreprise.

### Objectifs pédagogiques :

- › Expliquer clairement le positionnement de l'entreprise.
- › Identifier les éléments clés du positionnement de l'entreprise.
- › Adapter le positionnement de l'entreprise.

### Pré-requis :

- › Avoir une expérience de la relation client.
- › Avoir connaissance de la stratégie globale de l'entreprise.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Démarche marketing : Offre

## Structurer votre offre, une clé de développement

Définir, schématiser son offre, vont vous permettre d'être permettre non seulement de gagner en efficacité pour améliorer vos résultats commerciaux. Et également de pouvoir la faire évoluer en fonction des variations du marché. Un programme pour partir sur des bases efficaces:

- ✓ Comprendre le concept d'offre.
- ✓ Elaborer le marketing mix.
- ✓ Structurer l'ensemble de son offre.
- ✓ Etablir une fiche offre.

**Objectif professionnel :**

› Définir l'offre de l'entreprise.

**Objectifs pédagogiques :**

- › Décrire l'offre, ensemble et unité, de l'entreprise.
- › Décrire les éléments clés de chaque offre.
- › Adapter l'offre de l'entreprise.

**Pré-requis :**

- › Avoir une expérience de la relation client.
- › Avoir connaissance du positionnement de l'entreprise.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Démarche marketing : Centré client

## Vos clients sont au centre de votre développement

Comprendre cette vision et ses moyens de mise en œuvre vont optimiser vos résultats et vous ouvrir de nouvelles opportunités. Une démarche à adopter :

- ✓ Comprendre la démarche centrée client.
- ✓ Mettre en œuvre une démarche centrée client.
- ✓ Elaborer le parcours et l'expérience client.

**Objectif professionnel :**

- › Mettre en place une démarche centrée client.

**Objectifs pédagogiques :**

- › Comprendre la démarche centrée client.
- › Définir un parcours et une expérience client.

**Pré-requis :**

- › Avoir une bonne connaissance client.
- › Avoir connaissance des différents métiers de l'entreprise.
- › Avoir connaissance du positionnement de l'entreprise.
- › Avoir connaissance de l'offre de l'entreprise.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Démarche marketing : Plan marketing

## Votre stratégie a son plan d'action

Elaborer votre plan marketing et vous permettre de le faire vivre et évoluer dans le temps. Une technique à maîtriser :

- ✓ Comprendre les objectifs marketing.
- ✓ Adapter sa stratégie à l'objectif.
- ✓ Etablir les bases du plan marketing.
- ✓ Organiser et planifier les actions du plan marketing.

**Objectif professionnel :**

- › Elaborer et mettre en œuvre un plan marketing.

**Objectifs pédagogiques :**

- › Structurer un plan marketing à partir des objectifs.

**Pré-requis :**

- › Être impliqué dans la relation client.
- › Avoir connaissance de la stratégie marketing de l'entreprise.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Démarche marketing : Actions marketing

## Et...Action!

Préparer et déployer vos actions marketing pour atteindre vos objectifs. Une pratique à acquérir par la pratique:

- ✓ Organiser et planifier les actions marketing.
- ✓ Construire une fiche action marketing.
- ✓ Evaluer l'action marketing.

### Objectif professionnel :

- › Elaborer et mettre en œuvre une action marketing.

### Objectifs pédagogiques :

- › Définir les actions marketing.
- › Planifier les actions marketing.

### Pré-requis :

- › Être impliqué dans la relation client.
- › Avoir connaissance des ressources opérationnelles attribuées à la relation client.

- › Avoir connaissance de la stratégie marketing de l'entreprise.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Démarche marketing : Satisfaction client

## Une démarche nécessaire à la fidélisation, qui accélère la conquête

Instaurer une véritable dynamique en 2 étapes alliant théorie et pratique :

- ✓ Structurer et activer le recueil.
- ✓ Valoriser les éléments recueillis.

### Objectif professionnel :

› Mobiliser la satisfaction client comme un levier de fidélisation et de conquête.

### Objectifs pédagogiques :

- › Collecter la satisfaction client.
- › Utiliser la ressource de satisfaction pour valoriser l'entreprise.

### Pré-requis :

- › Être impliqué dans la relation client.
- › Utiliser régulièrement ou occasionnellement (privé ou professionnel) au moins 2 réseaux sociaux.
- › Avoir au moins un profil/une page sur au moins un réseaux social à usage professionnel.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.



# Démarche marketing : Valoriser sa marque

## Donner de la valeur à votre marque

Investir votre marque pour vous déployer à moyen et long terme :

- ✓ Quelle est votre positionnement actuel, celui souhaité à l'avenir?
- ✓ Quelles sont vos valeurs?
- ✓ Comment traduire ces choix pour renforcer votre image de marque?
- ✓ Quels sont les outils qui font vivre votre image de marque?

**Objectif professionnel :**

- › Mettre en place les leviers pour pérenniser la marque

**Objectifs pédagogiques :**

- › Comprendre les mécanisme de valorisation.
- › Intégrer la démarche au plan d'action.

**Pré-requis :**

- › Avoir une expérience de la relation client.
- › Avoir connaissance de la stratégie globale de l'entreprise.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Démarche marketing : Les bases pour démarrer son activité

## La capsule marketing de votre packaging de créateur!

Un temps pour faire le tour de la question marketing pour assurer de bonnes bases à votre lancement d'activité:

- ✓ Définir votre positionnement.
- ✓ Structurer votre offre.
- ✓ Etablir vos parcours et expérience client.
- ✓ Construire votre plan marketing.

**Objectif professionnel :**

- › Etablir les bases marketing d'une activité.

**Objectifs pédagogiques :**

- › Définir son positionnement.
- › Définir son offre.
- › Organiser son plan marketing.

**Pré-requis :**

- › Etre en démarrage d'activité professionnelle.
- › Avoir une stratégie d'entreprise définie (valeur ajoutée, modèle économique).

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Réseaux sociaux en usage professionnel : Démarrage

## Vous y êtes, vous, de profil sur Facebook?

Vos clients, vos fournisseurs, vos collaborateurs sont sur réseaux et médias sociaux ? Vous y êtes déjà! Et sans le maîtriser un minimum c'est risqué! Alors mettons en place la base pour que cela vous soit profitable :

- ✓ Connaître les fondamentaux des réseaux et médias sociaux.
- ✓ Choisir les réseaux et médias sociaux pertinents.
- ✓ Définir son contenu initial.
- ✓ Mettre en œuvre sur 1 réseau/média social.

### Objectif professionnel :

› Etre présent de manière professionnelle sur les réseaux sociaux.

### Objectifs pédagogiques :

- › Créer un profil et/ou une page sur un réseaux social.
- › Adapter le contenu du profil/ de la page.

### Pré-requis :

- › Savoir naviguer sur internet.
- › Être impliqué dans la relation client.
- › Utiliser régulièrement ou occasionnellement (privé ou professionnel) au moins 2 réseaux sociaux.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Réseaux sociaux en usage professionnel : Relation client

## Un outil efficace de relation client

Pour utiliser de la manière la plus efficace les réseaux et médias sociaux, il vous faut une stratégie:

- ✓ Connaître les fondamentaux des réseaux et médias sociaux.
- ✓ Positionner les réseaux et médias sociaux dans votre relation client.
- ✓ Construire votre stratégie.
- ✓ Identifier les usages associés à votre stratégie.
- ✓ Définir votre média-planning .

### Objectif professionnel :

- › Utiliser les réseaux sociaux comme outils de relation client.

### Objectifs pédagogiques :

- › Construire une stratégie sur les réseaux sociaux.
- › Définir, animer et planifier ses contenus.

### Pré-requis :

- › Savoir naviguer sur internet.
- › Être impliqué dans la relation client.
- › Utiliser régulièrement ou occasionnellement (privé ou professionnel) au moins 2 réseaux sociaux.
- › Avoir au moins un profil/une page sur au moins un réseaux social à usage professionnel.

**Lieu de formation :** dans vos locaux ou sur un site spécifique\* en Gironde.

**Budget :** 400€ H.T.\*\*

**Durée :** ½ journée, 3h30.

**Nombre de stagiaires :** 1 à 3 personnes

\* Voir notre liste de lieu en page 14.

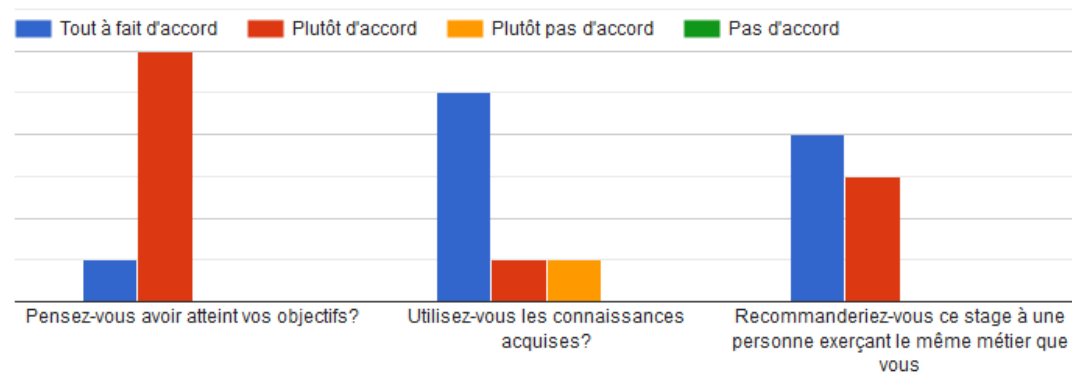
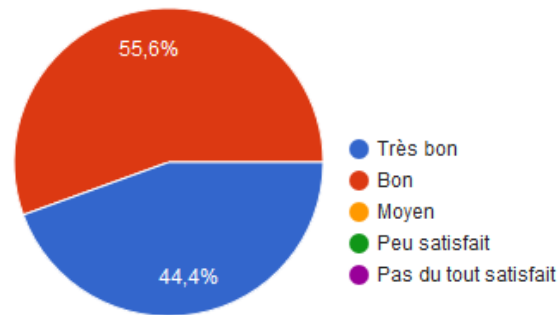
\*\*hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, ...) et de déplacement si la formation à lieu hors Gironde.

# Approche pédagogique

Nous faisons le choix de mettre le plus possible nos apprenants en situation, via des expériences pratiques et partages de cas réels. Nous complétons cette démarche par une approche théorique régulièrement revue. Le marketing étant une discipline où l'humain est au centre, les savoir-faire comme les savoir-être sont travaillés pendant la formation. Cela permet à nos apprenants d'avoir une approche opérationnelle de la thématique à laquelle ils sont formés.

Nous sommes particulièrement attentifs aux retours d'expérience de nos apprenants et c'est eux qui en parle le mieux :

Niveau de satisfaction global 2019



Vision Project est membre de 2AM ( Association Aquitaine Marketing) depuis 2013, ainsi que de la CPME33 (Confédération des Petites et Moyennes Entreprises de Gironde) depuis 2010. Notre formatrice, Camille de AMORIN BONNEAU est membre de l'Académie Design Sprint d'Experteez, certifiée Sprint Masters depuis 2018.

# Les lieux de formation

Les sessions de formation peuvent être organisées dans vos locaux. Pour cela nous organisons une visite pour vérifier que les lieux permettent le déroulement de la formation dans de bonnes conditions.

Nous pouvons également vous proposer différents lieux sur Bordeaux, qui répondent aux conditions de qualité nécessaires, sous réserve de disponibilité suivant vos dates de formation.

Si vous souhaitez un lieu spécifique, nous recherchons le lieu adéquat pour répondre à vos besoins tout en assurant les bonnes conditions de formations.

Notre carte de lieux de formation est actualisée régulièrement : <https://drive.google.com/open?id=1kvLep550ZotUo4BBpNm5-gt8GjDeltH&usp=sharing>



# Accessibilité et sécurité

---

Nous sélectionnons des lieux équipés pour accueillir du public, respectant les normes d'accessibilité et de sécurité.

Nous pouvons travailler avec Prestations d'Appuis spécifiques (PAS) pour adaptés nos formations dans leur durée, séquençages pédagogique et méthodes pédagogique. Cela afin de proposer aux personnes en situation de handicap la formation la plus adaptée que ce soit en session individuelle ou collective au sein d'un groupe ayant des besoins similaires.

<https://crfh-handicap.fr/ressources-pour-laccessibilite/les-acteurs-du-handicap/les-prestataires-ponctuels-specifiques-pps/>

Vous êtes en situation de handicap ? Ils peuvent vous accompagner :

- [Trouver votre MDPH](#)
- [Les conseils de l'AGEFIPH](#)
- Votre mairie

# Nous restons à votre disposition

---

**Camille de AMORIN BONNEAU**



12 bis rue de Deyme

33100 Bordeaux

Tél.: 06 29 53 77 10

[conseil@vision-project.com](mailto:conseil@vision-project.com)

Consultez également notre [règlement intérieur](#) et notre [plan de continuité pédagogique](#)