

Formation Marketing à distance



E-scoli@ Formations
Delphine Machenaud
tél: 06 60 50 65 87
escolia.formations@gmail.com

E-scoli@ Formations
Organisme de formation
enregistré sous le numéro 75331139233
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

www.formation-relooking-distance.fr

Aujourd'hui, le monde professionnel est très concurrentiel et est submergé par les messages publicitaires. Que vous soyez chef d'entreprise ou employé d'une marque, la maîtrise du marketing ne doit pas être négligée.

Cette formation en ligne va vous permettre d'affiner votre offre et de répondre parfaitement à la demande, dans votre domaine professionnel actuel ou que vous soyez en phase de création de votre entreprise. Vous aurez toutes les clés pour définir et améliorer votre projet.

La formation se compose de 9 modules (books) au format PDF que vous pouvez télécharger sur votre ordinateur. Vous aurez accès à la plateforme de formation durant un an à compter de votre inscription.

Votre formatrice vous accompagne tout au long de votre formation si vous souhaitez bénéficier de son soutien (par mail, téléphone ou skype selon vos besoins).

A la fin de votre programme, le test de validation de vos connaissances vous permettra d'obtenir la certification **E-scoli@ Formations**.

LE PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Introduction

Module 1

- Le contexte
- Le constat
- Le marché

Module 2: le consommateur

- Connaître le consommateur pour mieux le servir
- Savoir parler aux consommateurs
- Le nouveau consommateur, ce qu'il veut
- Maîtriser les outils de fidélisation

Module 3: Initiation à la méthode du marketing en général

- Le Produit / Service
- Le cycle de vie d'un produit / service
- Le packaging
- Les tests lors du lancement d'un produit / service
- La distribution
- La franchise
- La communication
- Les techniques du marketing direct
- Le télé-marketing
- Le buzz-marketing
- Le prix
- Les coûts
- Analyse des secteurs d'activité
- Le marché / la concurrence
- Le positionnement
- Le géo-marketing
- La différenciation
- Analyse de la valeur
- Les motivations et buts des consommateurs

Module 4: Stratégie et plan marketing

- Savoir fixer ses objectifs
- La communication internet
- Créer son site
- Google Ads
- Les outils de communication
- Établir le plan marketing

Module 5: La télé-vente: un outil puissant

- Gestion du temps
- Objections
- Meilleurs entretiens
- Conclure
- Évaluer les résultats
- Tableau de bord
- Argumentaire « type »

LE PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Module 6

- La trame du plan commercial

Module 7

- Savoir rédiger un bon Business Plan
- Ce qu'il doit comporter
- Conclusion

Module 8

- Réussir, c'est une affaire très personnelle
- Exprimer ses doutes
- Créer son entreprise
- Le portage salarial
- Le portage auto-entrepreneur

Module 9

- Dossier: « Échec et réussite: avez-vous l'art et la manière de réussir des ventes ? »
- Avec un budget serré, comment faire connaître votre entreprise sur internet ?
- Les astuces de la stratégie de communication
- L'arme commerciale anti-crise
- Le principe de la communication
- Le communiqué de presse

DOSSIERS COMPLÉMENTAIRES

Démarrer l'activité

- Généralités
- Facteurs de réussite et d'échec
- Business plan
- Forme juridique
- Analyse du marché
- Définition du service
- Définition des prix
- Marketing et promotion
- Analyse des coûts et des recettes

Les aides à la création de votre entreprise

- Financement et aide à la création d'entreprise
 - ~ Les aides de l'État
 - ~ Les aides des collectivités locales
 - ~ Identifier les aides dans une région
 - ~ Les aides de Pôle Emploi
 - ~ Prêt à la création d'entreprise
 - ~ Principales aides sociales



CES DOSSIERS VOUS SONT OFFERTS !

DESCRIPTION

CONTEXTE

Le Marketing c'est l'ensemble des techniques permettant de faire correspondre l'offre produit d'une entreprise avec les attentes des consommateurs pour optimiser les ventes.

Cet ensemble est particulièrement riche et se caractérise par les idées suivantes :

- Orienté vers l'action : il regroupe l'ensemble des activités visant concrètement l'écoute et la satisfaction des besoins des consommateurs
- État d'esprit : il se place systématiquement du point de vue du consommateur en faisant du couple « besoins-produits » la clé de voûte des réflexions, décisions et actions de l'entreprise
- Démarche itérative : il analyse les marchés et environnements, planifie les décisions et actions, met en œuvre les décisions et plans d'action, contrôle les réalisations et en tire les leçons pour correction immédiate ou ultérieure
- Utilisateur de toute technique pertinente : il recourt et applique avec rigueur toute méthode ou technique utile (psychologie, sociologie, statistique, mathématique, économie, informatique, internet...).

Aujourd'hui, dans un monde submergé par les messages publicitaires et qui est très concurrentiel, il est très important de connaître les astuces de ce métier. Que vous soyez chef d'entreprise ou employé d'une marque, la maîtrise du marketing ne doit pas être

PUBLIC

- **Personnes en reconversion professionnelle** (salariés, demandeurs d'emploi, particuliers, entrepreneurs...)
- **Professionnels qui souhaitent développer et/ou compléter des compétences complémentaires à leur profession actuelle**

OBJECTIFS

L'expert en Marketing doit acquérir les grands points principaux suivants :

- ✓ Connaître les méthodes du Marketing
- ✓ Savoir positionner le client, la cible
- ✓ Savoir étudier la concurrence pour mieux se démarquer
- ✓ Savoir étudier la psychologie du client et agir en fonction
- ✓ Maîtriser le Webmarketing

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

La formation se déroule de la façon suivante :

Vous étudiez à votre rythme et avez la possibilité de vous entretenir directement avec votre formatrice afin de préciser un point de cours ou de solliciter un soutien (par téléphone, mail, ou skype (sur rdv) selon vos besoins). Si votre formatrice n'est pas disponible immédiatement, elle s'engage à vous répondre sous 48h.

L'examen se déroule en ligne. Lorsque vous avez suivi tous les modules et que vous vous sentez prêt(e), vous demandez à votre formatrice de vous envoyer le lien pour accéder à l'examen. En cas d'échec, il vous est possible de le repasser une 2ème fois sans frais supplémentaires.

Votre attestation de compétences **E-scoli@ Formations** vous est envoyée par mail.

Tarif: 450€

E-scoli@ Formations vous offre la possibilité de payer en 1, 3 ou 6 fois via PayPal, CB (avec ou sans compte PayPal), chèque ou virement bancaire.

Pour un paiement en 3 ou 6 fois, l'inscription se fait en ligne sur le site E-scoli@ ou en suivant ce lien, et en remplissant le formulaire prévu à cet effet.

<http://www.formation-relooking-distance.fr/v2/paiement-en-plusieurs-fois/>

Pour un paiement comptant, vous bénéficiez d'une **remise** et accédez à la totalité de la formation dès votre paiement effectué.

A noter que pour le paiement comptant, le délai de rétractation ne s'applique pas.

Prix de la formation pour un paiement comptant: **385€**

Dans ce cas, le paiement valide d'office votre inscription et vous recevez le lien ainsi que votre code d'accès dès le paiement réceptionné.

<http://www.formation-relooking-distance.fr/v2/nos-offres/>

J'espère que ce document aura répondu à toutes vos interrogations.
Je reste naturellement à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Cordialement,

Delphine Machenaud



E-scoli@ Formations
Delphine Machenaud
tél: 06 60 50 65 87
escolia.formations@gmail.com

E-scoli@ Formations
Organisme de formation
enregistré sous le numéro 75331139233
*Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'État.*

www.formation-relooking-distance.fr