



Les 3 atouts des marketeurs efficaces

Les six qualités du marketeur efficace

Comment devenir un marketeur créateur de valeur pour le client et pour l'entreprise ?

Quels sont les leviers de construction d'une offre compétitive?

Pour qui:

- Tout professionnel du marketing

Objectifs :

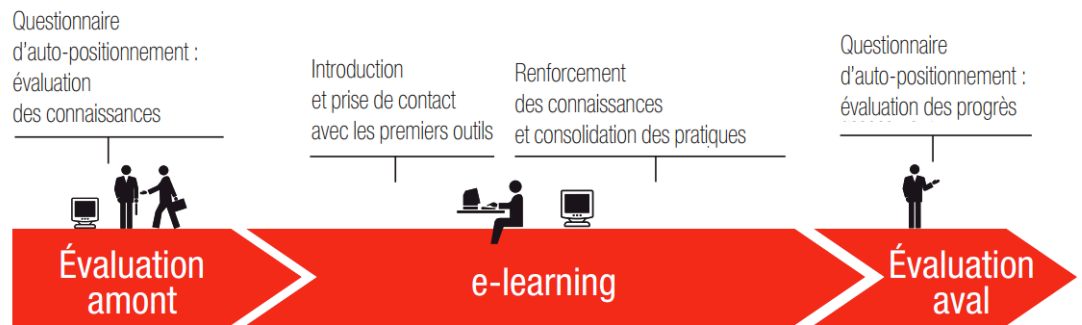
- Savoir prioriser les clients à plus forte valeur.
- Prendre les bonnes décisions grâce à un diagnostic de situation.
- Définir le mix-marketing qui valorise le positionnement.
- S'approprier les clés du lancement d'un nouveau produit.
- Utiliser ses qualités relationnelles à toutes les étapes de la démarche marketing.

Les 3 qualités du marketeur



- 1) **Intelligence** : idée fédératrice, accord sur les points essentiels
- 2) **Innovation** : participation, contribution personnalisée
- 3) **Interactivité** : oser sortir du cadre

Votre parcours en ligne:



Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Créer de la valeur par le capital client

Module eLearning 1

- Appréhender la notion de capital client.
- Sélectionner les critères d'impact pertinents sur le potentiel client.
- Évaluer le potentiel client pour construire sa stratégie marketing.

Ajuster ses objectifs aux prévisions du marché

Module eLearning 2

- Établir des prévisions réalistes.
- Analyser le Gap de façon précise.
- Définir les options et les objectifs marketing.
- Gagner en cohérence grâce à la stratégie Marketing

Votre parcours en ligne: (suite)

Identifier les étapes de la stratégie marketing.

Module eLearning 3

- Segmenter ses marchés.
- Définir les cibles à potentiel.
- Positionner l'offre et la marque.

Réussir le lancement d'un nouveau produit

Module eLearning 4

- Acquérir la démarche de lancement d'un nouveau produit.
- Construire l'argumentaire commercial de ce produit.
- Innover avec le book de vente.
- Faciliter les remontées de terrain.

Animer une communauté internationale de marketeurs

Module eLearning 5

- Agir dans un contexte transnational.
- Organiser une communauté de marketeurs transnationaux.
- Partager les mêmes méthodes et outils.
- Faire circuler l'information et capitaliser sur les bonnes pratiques.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès

Suivi personnalisé tout au long du programme

- Vous aurez la possibilité de voir votre progression directement sur la plateforme en ligne.
- Une hotline technique est à votre disposition du lundi au vendredi afin de s'assurer que le cours fonctionne correctement: elearning@cegos.ch

Evaluation et Certificats

Evaluation

Test des connaissances: évaluation avant de commencer les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer vos connaissances de base. Ce test peut être effectué seulement une fois. Les résultats ne seront pas pris en compte.

Test des connaissances acquises : évaluation finale après avoir complété les modules eLearning

- 10 questions tirées de l'ensemble des modules eLearning afin d'évaluer l'assimilation des connaissances. Ce test peut être effectué plusieurs fois et seul le meilleur résultat sera retenu.

Certification

Pour pouvoir obtenir un certificat, il vous faudra terminer tous les modules eLearning et obtenir **un minimum de 80% de réussite** au test des connaissances acquises durant le programme

