

En partenariat académique avec **ESG**

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne



Durée estimée*:

100h
1 à 3 mois



Tarif pour les particuliers :

2 090 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences Niveau 7 (Bac+5)

Orchestrer votre mix produit-marketing pour gagner en impact... et en rentabilité

Avec ce bloc, vous structurerez une démarche marketing complète pour transformer une offre en proposition de valeur claire, compétitive et activable.

Vous maîtriserez les fondamentaux du mix 4P/4C (produit, prix, communication, distribution) et sa déclinaison dans un plan marketing opérationnel. Vous apprendrez à segmenter et cibler finement, en mobilisant l'IA et le big data pour affiner vos choix. Vous saurez définir une stratégie de pricing solide, basée sur les coûts, les principes financiers et la rentabilité attendue.

Vous piloterez vos budgets et vos ressources avec méthode, du calendrier d'actions au seuil de rentabilité. Enfin, vous optimiserez votre couverture marché en sélectionnant les bons canaux et partenaires de distribution, pour déployer votre offre là où elle performe.

Vous serez capable de :

- Construire une offre performante
- Définir une stratégie de pricing
- Piloter le budget marketing
- Définir une stratégie de distribution

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences**

Bloc de compétences "Déploiement de la stratégie marketing" de la Certification professionnelle "Manager produits et marketing", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP35960, décision de France Compétences le 15/10/21, NSF 313

✓ **Attestation de fin de formation** &

ESG

(?): Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾
- Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Déploiement du mix produit-marketing

Bienvenue

- Guide du bloc Déploiement du mix produit-marketing

Concevoir l'offre produit optimale : proposition de valeur et mix 4P/4C

- La démarche marketing
- Les stratégies marketing
- Mix marketing et plan marketing
- Mix marketing : le produit
- Mix marketing : le prix
- Mix marketing : la communication
- Mix marketing : la distribution
- Pas à pas - Le mix marketing
- La stratégie de ciblage
- La segmentation avancée avec l'IA et le big data
- Introduction à la production de contenus digitaux
- Les objectifs du digital
- Les indicateurs SMART
- Les KPI en communication
- Mesurer et optimiser la performance de la stratégie de marque
- Application - Concevoir l'offre produit optimale : proposition de valeur et mix 4P/4C

Définir la stratégie de pricing et optimiser la rentabilité produit

- Identification de la structure de coûts
- Recensement des coûts
- Démarche de calcul de coût de revient
- Détermination des coûts prévisionnels
- L'analyse des principes financiers fondamentaux
- Les grands principes de l'analyse financière
- Les moyens d'actions marketing / service
- La digitalisation et la fidélisation client
- L'évolution du B to B
- L'évolution du B to C
- Le Yield Management
- La gestion du risque client

- Le bilan des ventes
- L'analyse des écarts et le bilan de rentabilité
- Application : Définir la stratégie de pricing et optimiser la rentabilité produit

Pilotage budgétaire et allocation des ressources marketing

- Les budgets
- La budgétisation et le calendrier des actions
- Le suivi budgétaire
- Les insuffisances budgétaires
- La démarche budgétaire
- L'évaluation des moyens
- Les clés de répartition
- La marge
- Calculer et analyser le seuil de rentabilité
- La valeur ajoutée
- L'excédent brut d'exploitation
- Le résultat d'exploitation
- Le résultat financier
- Application : Pilotage budgétaire et allocation des ressources marketing

Identifier une stratégie de distribution produit et optimiser la couverture marché

- Introduction à la stratégie de distribution
- Les entreprises de distribution
- Analyse de la distribution
- Le comportement du consommateur et le choix point de vente
- Les stratégies en enjeux opérationnels par canaux
- Fidélité à la marque et fidélité à l'enseigne
- La grande distribution
- Les enjeux du contrat dans la relation commerciale
- L'équilibrage des relations commerciales
- La relation producteur distributeur
- Marketing des entreprises de distribution
- Sélection des segments à développer
- Hiérarchisation des segments
- Détermination du ciblage produits / des marchés
- Les leviers de croissance au sein du réseau
- Le réseau de partenaires
- Adéquation de l'offre et du réseau de partenaires
- Application - Identifier et utiliser les bons canaux de distribution

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3) dans le domaine visé par le Titre

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

Examen :

Mois d'examen : Juin, Décembre

Lieu : En ligne

Examens portant sur le Diplôme reconnu par l'Etat

Pour obtenir le Titre, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Projet professionnel & Présentation orale sous forme de vidéo

Certification :

Certification : Bloc de compétences "Déploiement de la stratégie marketing" de la Certification professionnelle "Manager produits et marketing", de niveau 7 délivrée par ESG CV, RNCP35960, décision de France Compétences le 15/10/21, NSF 313

Certificateur : ESG Ecoles de commerce

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr