

Eligible CPF

Bac+5

100% en ligne



Durée estimée*:

130h
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)

En partenariat académique avec **ESG**

Faites parler le marché, transformez les signaux en stratégie et en offres qui performant

Vous apprendrez à mettre en place une veille complète (sociétale, concurrentielle, sectorielle, technologique) : structurer vos sources, trier l'information pertinente, organiser la veille sur les réseaux sociaux et diffuser vos analyses efficacement.

Vous saurez réaliser un diagnostic de positionnement (benchmark, dynamique concurrentielle, segmentation stratégique, facteurs clés de succès) et mieux comprendre les clients via l'analyse des comportements et des insights.

Enfin, vous construirez une stratégie marketing et un plan d'actions opérationnel (proposition de valeur, offre, mix marketing, objectifs produits/marchés, pilotage de la performance), appliqués à des cas concrets tout au long du parcours.

Vous serez capable de :

- Structurer et piloter une veille marché
- Réaliser un diagnostic de positionnement et une analyse concurrentielle
- Analyser les insights clients
- Définir une stratégie marketing et un plan d'actions mesurable

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)

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

Bloc de compétences "Définition de la stratégie marketing de l'entreprise" 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 312

✓ **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

*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

(organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

Programme détaillé

Définition de la stratégie marketing et développement produit

Piloter la veille marché et concurrentielle pour le développement produit

- La veille sociétale/comportementale
- La veille concurrentielle et sectorielle
- La veille et l'innovation
- La veille technologique : sources, référents, outils et bonnes pratiques
- Les études complémentaires à la veille
- Veille intégrée : croiser les dimensions technologiques, réglementaires et sociétales
- Le benchmark digital
- Les outils digitaux de la veille
- Les sources d'informations
- L'identification des informations à recueillir
- L'organisation de la veille sur les réseaux sociaux
- Optimiser la diffusion des informations
- Les limites de la veille
- Application : Construire et piloter un tableau de suivi de veille

Automatiser sa veille avec l'IA

- Automatiser sa veille avec l'IA

Réaliser un diagnostic de positionnement et analyse des insights clients

- Les étapes et enjeux d'un diagnostic de positionnement de l'entreprise
- Les outils du positionnement
- Le positionnement du produit vs stratégique
- L'entreprise face à la concurrence
- Le benchmark
- Le bench concurrentiel
- Le benchmark digital
- Les stratégies concurrentielles
- La dynamique concurrentielle
- L'analyse concurrentielle
- La segmentation stratégique
- L'analyse stratégique : Enjeux et démarche
- La méthodologie du processus stratégique
- Les fondamentaux de la stratégie d'entreprise
- La compréhension de la stratégie d'une entreprise
- Les facteurs clés de succès
- Les forces d'une business unit

- La prise en compte des marchés
- L'analyse des potentiels de l'entreprise
- L'analyse et le diagnostic stratégique
- Application : Analyser le positionnement de la marque
- La connaissance des clients
- Le comportement individuel et social du consommateur
- Les insights consommateurs
- Les données démographiques, psychographiques et comportementales
- Application : Etudier le comportement des consommateurs

Réaliser un diagnostic stratégique de développement du produit

- L'analyse de l'environnement global de l'entreprise
- L'analyse de la chaîne de valeur
- De la stratégie globale à la stratégie marketing
- L'analyse de la stratégie commerciale
- Les outils d'analyse du portefeuille d'activité de l'entreprise
- L'approche de la marque
- L'étendue de la marque
- La proposition de valeur unique
- La conception d'une offre de service
- Le mix marketing et le positionnement de l'offre
- La politique de produit
- L'élaboration d'une politique marketing des services
- L'élaboration du plan d'action marketing et commercial en adéquation avec son réseau
- Les opportunités de croissance au sein dans l'environnement et les axes de développement à prioriser
- Les objectifs et le plan de développement
- La fixation des objectifs par produits et marchés
- L'animation du réseau
- L'optimisation de la performance commerciale de son réseau
- L'analyse des résultats et la définition des actions correctives
- Du plan marketing à son plan d'actions
- Application : Évaluer les opportunités et les risques sur un marché
- Application - Définition de la stratégie marketing de l'entreprise

Apprendre Notion 3.0 et gagnez en efficacité grâce aux agents IA

- Apprendre Notion 3.0 et gagnez en efficacité grâce aux agents IA

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 "Définition de la stratégie marketing de l'entreprise" 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 312

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