

Associer les dernières tendances marketing dans sa stratégie

Comment intégrer les nouvelles pratiques à votre démarche marketing. Cette formation dresse un panorama des avancées et des principales évolutions du marketing. A partir d'outils opérationnels performants, vous comprendrez comment associer ces nouvelles pratiques à votre démarche marketing.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les concepts récents et les tendances du marketing
- Intégrer le marketing mobile à sa stratégie globale
- Mesurer les impacts de l'évolution du webmarketing
- Optimiser sa stratégie marketing social media

CONTENU DE LA FORMATION

ENVIRONNEMENT EN MUTATION ET STRATÉGIES MARKETING

- Le nouveau dialogue Marque/consommateurs.
- Le Big data et les objets connectés.
- L'impression 3D et la consommation sur mesure.
- Les intrapreneurs et l'agilité.

LE MARKETING MOBILE

- Les usages et attentes vis-à-vis des applications mobiles.
- Le marketing situationnel et la géolocalisation.
- Le commerce mobile.
- L'utilisation des codes-barres.

LES ÉVOLUTIONS DU WEBMARKETING

- Attirer, convertir et fidéliser les clients.
- Les évolutions de la publicité en ligne, référencement, mots clés.
- Les blogs et les micro-blogs.

LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Les 4P du mix marketing et les réseaux sociaux.
- Le partage de contenus et l'impact de l'image et de la vidéo.
- La transformation des marques.

ORGANISATION DE LA FORMATION

 **371 Boulevard des Saveurs - Créavallée Nord -
24660 Coulounieix-Chamiers**

 [**contact@hestia-performance.fr**](mailto:contact@hestia-performance.fr)

[**www.hestia-performance.fr**](http://www.hestia-performance.fr)

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Le centre de formation Hestia Performance est composé de formateurs indépendants ayant tous une grande expérience terrain dans leur domaine. La direction d'Hestia Performance dispense également des formations depuis de nombreuses années dans le domaine des Ressources Humaines et la gestion du stress.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

DISPOSITIFS DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PROFIL DES STAGIAIRES

Responsable marketing, chef de produits, chargé d'études, directeur marketing, dirigeant et toute autre personne en relation avec les services marketing (R&D, commerciaux, etc.).

PRÉ-REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITÉ ET DÉLAIS D'ACCÈS

QUALITÉ ET INDICATEURS DE PERFORMANCE

Taux de satisfaction des apprenants

Eligible CPF
NON

Tarif indicatif HT (TVA 20%)
En interentreprises : 1250 €
En intraentreprise : Sur devis
Devis sur-mesure sur demande