



adhénia formation

RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE  
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,  
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET  
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ  
AU TRAVAIL

LANGUES  
ÉTRANGÈRES

# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING

1 / 3



Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

## Objectifs

- Situer la fonction marketing dans l'entreprise
- Connaître le marché et son environnement
- Comprendre les concepts fondamentaux du marketing
- S'initier aux techniques de base
- Mener une stratégie et établir un suivi

## Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Alternance de théorie et d'exercices de rédaction.

Apprentissage de techniques simples et directement applicables.

Analyse individuelle et collective des pratiques.

## Programme

### 1. Marketing et entreprise

- Définition et particularités du marketing
- Le développement du marketing
- L'esprit et la démarche marketing
- La compétence distinctive : notion et définition
- Les acteurs de la démarche marketing



#### Durée de formation

En présentiel : 4 jours soit 28 heures (21 heures de cours et 7 heures de pratique)  
A distance: 15 heures de cours et 6 heures de pratique



#### Public

- Collaborateurs de l'entreprise souhaitant comprendre les fondamentaux du marketing et s'initier aux techniques de base.
- Commerciaux, revendeurs, distributeurs ou toute personne souhaitant évoluer vers le marketing.



#### Prérequis

Aucun.



#### Niveau / Certification Obtenue

Attestation de formation.



#### Type de formation / stage

Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel



adhénia formation

RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE  
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,  
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET  
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ  
AU TRAVAIL

LANGUES  
ÉTRANGÈRES

# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING



2 / 3

## 2. Le marché, l'environnement

- Étude des besoins, de l'environnement
- La notion de marché
- Le système d'information du marketing (SIM)
- Les principales sources d'information
- Études quantitatives et qualitatives
- Analyse SWOT
- Le comportement d'achat du consommateur
- Étude de cas

## 3. Stratégie et plan marketing

- Plan stratégique
- Segmentation et ciblage, démarche de segmentation
- Positionnement
- Sources de volume
- Matrices marketing

## 4. Le produit

- La politique de produit, les composantes
- Concept et cycle de vie
- Gestion d'une gamme de produits
- Développement d'un nouveau produit

## 5. Le prix

- Méthodes de tarification
- Estimation des coûts
- Évaluation de la demande
- Analyse de la concurrence et benchmarking



adhénia formation

RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

AVENUE DE BORIE MARTY

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE  
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,  
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET  
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT  
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ  
AU TRAVAIL

LANGUES  
ÉTRANGÈRES

# LES FONDAMENTAUX DU MARKETING



3 / 3

## 6. La distribution

- Les principaux circuits de distribution
- Les différentes formes de commerce
- Sélection d'un circuit de distribution
- Techniques de vente et merchandising

## 7. La promotion

- Politique et formes de communication
- Mesures correctives
- Étude de cas
- Élaboration de la politique de communication
- Communication media et hors media
- Diversité et exemple d'actions de promotion
- Diversité et exemples d'actions de marketing direct, nouvelles orientations
- Suivi et contrôle des actions mises en place
- Assurer le relais interne avec les autres services et la DG
- Mise en œuvre du contrôle des performances
- Tableaux de suivi