formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « L'Essentiel du Marketing pour les Non-Spécialistes »

Durée : 14 heures
Nombre de minimum d'inscrits : 4
Nombre de places : 10
Coordination : Patricia MORREVE - 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr
Programme de formation actualisé le 25/05/2026

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

L'évolution des entreprises, en particulier à forte dimension technique ou scientifique, amène des profils de spécialistes techniques à prendre des responsabilité marketing (chef de marché, chef de produit).

Bien qu'experts de leur marché, ils n'ont pas toujours les base pour comprendre les enjeux stratégique et opérationnels du marketing. Il leur manque souvent des techniques et outils pour mieux comprendre les besoins clients et les retranscrire en plans d'actions visant à lancer de nouvelles offres ou optimiser les offres existantes.

Cette formation a pour objectif d'accompagner ces profils dans une meilleurs connaissance de ces aspects, pour gagner en efficacité et efficience dans leurs futurs actions.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Optimiser le parcours client
- Élaborer une nouvelle offre, son prix et la communiquer
- Établir et / ou contribuer à l'élaboration d'un plan marketing

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Distinguer les spécificités du marketing stratégique, du marketing opérationnel, du marketing digital
- Utiliser une méthodologie pour mieux identifier les besoins clients et les retranscrire en plan d'action
- Comprendre le parcours client et savoir adapter le plan d'action pour optimiser la valeur client
- Définir le contenu et le prix d'une offre
- Savoir comment constituer un plan marketing
- Évaluer les possibilités offertes par les outils de systèmes d'information pour le marketing

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère JOURNEE : 7 heures

Introduction de la formation

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Quizz de positionnement initial

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

- Recueil des attentes précises des participants
- Présentation détaillée du programme

Qu'est-ce que le marketing ?

- Définition
- Différentes approches
- La spécificité du Marketing B2B
- Rôle du marketing dans l'entreprise
- Comment mesurer la contribution du marketing

Le marketing stratégique

- La segmentation stratégique
- Marchés : délimitation, prévision d'évolution, approche en opportunités et menaces
- Du marketing stratégique opérationnel :
- - segmentation
- - ciblage,
- - positionnement
- - marketing-mix

Comprendre les clients

- Inventaire des publics cibles de l'entreprise
- Besoins, motivations, freins et attitudes
- Processus de décision et de choix
- Expérience client et parcours client
- Spécificité de l'achat B2B
- Méthodes d'enquêtes et détection d'insights

2ème JOURNEE : 7 heures

Le marketing-mix

- Le produit / Service et l'innovation
- Le prix
- La distribution
- La communication
- L'évidence physique, les processus et le personnel

Le marketing digital

- Définitions, leviers principaux
- L'approche inbound marketing et le marketing de contenu
- L'importance de la data
- Les possibilités offertes par l'IA

Le marketing relationnel / gestion de la relation client d'un point de vue marketing

- L'approche CRM
- Communiquer dans un environnement relationnel

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

Le plan marketing

- Fonction et mise en œuvre
- Structure

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

BONUS

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

L'entité bénéficiaire mettra à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.
L'entité bénéficiaire prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.
Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.
Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Chef de produits, chefs de marchés, techniciens dont la mission est en rapport avec le marketing mais qui ne sont pas issues du métier du marketing, toute personne contributrice aux actions marketing de la société

PRÉREQUIS

• Être dans un poste à portée marketing au sein de l'organisation
• Être en mesure d'expliquer son activité pour qu'elle puisse être utilisée dans les cas concrets d'application
• Maitriser les fondamentaux de la langue française

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.
Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en présentiel au sein des locaux de l'entité bénéficiaire.

•MÉTHODES :
Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation. Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. Debriefing individuel et collectif

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

● A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation…). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
● La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 - emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2025 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

- Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2025 : 1 096
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2025 : 144
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 051 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,55 /10
  - Note générale de la formation : 9,14 /10
  - Préparation et organisation de la formation : 9,42 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,88 /10

** Toutes formations confondues*

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.
Non finançable par le CPF.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026