MARKETING - MARKETING DIGITAL

Responsable marketing : bâtir le plan, arbitrer le mix et piloter la performance

Le responsable marketing est pris entre des demandes commerciales immédiates et une exigence de résultats à moyen terme. Le plan annuel se résume parfois à une liste d'actions reconduites dont personne ne sait mesurer l'apport et que les ventes jugent déconnectées du terrain. Cette formation de 35 heures s'adresse à des professionnels déjà en fonction : diagnostic stratégique segmentation et positionnement construction du plan et de son budget arbitrage du mix coordination avec les ventes puis pilotage de la performance et de l'équipe. Chacun repart avec la trame de son plan marketing.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
5 jours — 35 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 270 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables marketing chefs de groupe et cadres marketing en poste chargés de construire et de défendre un plan annuel.

PRÉREQUIS
Exercer une fonction marketing et disposer de connaissances de base en marketing opérationnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Conduire un diagnostic stratégique de son marché et de son offre
- Définir une segmentation et un positionnement défendables
- Construire un plan marketing annuel chiffré et calendaire
- Arbitrer les composantes du mix selon les objectifs retenus
- Piloter la performance marketing et animer son équipe

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic stratégique

- Regarder son marché sans complaisance
- Analyser la dynamique du marché et de la concurrence
- Évaluer la performance de l'offre existante
- Repérer les signaux faibles issus du terrain et du service client
- Synthétiser le diagnostic en enjeux hiérarchisés
- Atelier : Rédaction d'une synthèse de diagnostic en une page sur le marché du participant.

M2 Segmentation ciblage positionnement

- Choisir où l'on joue et pourquoi
- Construire des segments exploitables par les équipes
- Sélectionner les cibles prioritaires et les écarter explicitement
- Formuler un positionnement différenciant et tenable
- Vérifier la cohérence entre positionnement et preuves
- Cas pratique : Construction d'une segmentation puis argumentation du choix de cible devant le groupe.

M3 Plan marketing et budget

- Transformer la stratégie en engagements datés
- Fixer des objectifs marketing reliés aux objectifs commerciaux
- Choisir les actions et les échelonner sur l'année
- Construire le budget et ses hypothèses
- Identifier les risques et les plans de repli
- Cas pratique : Construction du plan annuel chiffré puis présentation en comité de direction simulé.

M4 Arbitrage du mix et coordination commerciale

- Faire tenir le plan sur le terrain
- Arbitrer entre offre prix distribution et communication
- Préparer les outils attendus par la force de vente
- Organiser les rituels d'échange avec les commerciaux
- Traiter les demandes hors plan sans perdre le cap
- Mise en situation : Négociation avec un directeur commercial qui demande une opération promotionnelle hors plan.

M5 Pilotage et animation d'équipe

- Suivre les résultats et faire progresser
- Choisir les indicateurs de suivi du plan
- Construire un reporting mensuel lisible par la direction
- Répartir les missions et fixer des objectifs individuels
- Conduire un point de suivi avec un collaborateur en difficulté
- Atelier : Conception d'un tableau de suivi mensuel et préparation d'un entretien de suivi d'activité.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 3 270 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr