

<b>CAHIER DES CHARGES</b>	
<b>Titre de l'action</b>	<b>DEVELOPPER UNE STRATEGIE MARKETING</b>
<b>Public visé</b>	Directeur ou Responsable commercial, Commercial
<b>Pré-requis</b>	Etre amené à mettre en place une politique de développement Marketing
<b>Objectifs attendus de la formation</b>	<p>Connaître les évolutions récentes de stratégie marketing</p> <p>Maîtriser le diagnostic marketing</p> <p>Définir la stratégie marketing en lien avec la stratégie de développement de l'entreprise</p> <p>Mettre en place un plan marketing opérationnel (segmentation, et sa traduction en mix-marketing)</p>
<b>Contenus de la formation proposée par votre organisme</b>	
<b>Modalités pédagogiques</b>	
<b>Descriptif des outils pédagogiques utilisés</b>	
<b>Type de validation (attestation de compétence en lien avec E-cographic ou référentiel)</b>	Attestations de compétences (tests d'évaluation permettant de valider des capacités ou connaissances acquises, à mettre en place tout au long du module)
<b>Durée de la formation</b>	21h en discontinu (prévoir dans l'inter session un travail à développer dans l'entreprise avec un retour d'expérience)
<b>Dates ou périodes prévisionnelles et horaires spécifiques</b>	
<b>Nombre de stagiaires (minimum-maximum)</b>	6 à 8 stagiaires
<b>Evaluation du coût du dispositif (coût horaire/stagiaire)</b>	

<b>CV du (ou des) formateur(s) à joindre impérativement à la réponse</b>	
<b>Spécificités d'accueils (hébergement, repas ...)</b>	
<b>Lieu de réalisation de l'action</b>	
<b>Réalisation de l'action en région</b>	La mise en place de cette action doit prévoir des déplacements dans les régions
<b>Identification du ou des centre(s) de formation</b>	
<b>Modalités administratives</b>	
<b>Identification de la personne en charge de la gestion administrative et celle intervenant sur la partie ingénierie pédagogique au sein du Centre de formation</b>	