



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE : LES FONDAMENTAUX DU MARKETING POUR TOUS

LES OBJECTIFS

- Définir les différents concepts marketing
- Exploiter les outils du marketing
- Choisir sa stratégie marketing afin d'optimiser ses performances commerciales

PUBLIC

- Chargé de communication, Chefs de produit, créatifs, ingénieurs, commerciaux,
- Toute personne qui souhaite intégrer un service ou une fonction marketing!

LES PLUS

- Une méthode pédagogique ludique et structurée pour une approche active de la créativité au sein de son équipe
- Intégration de la démarche "design thinking"
- L'application systématique des outils pour acquérir les réflexes de la créativité
- La possibilité de travailler directement sur ses propres cas et de mettre en oeuvre ses propres ateliers créatifs
- support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid , évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

PROGRAMME

➤ CAPSULE DIGITALE AMONT

- Des contenus accessibles à distance pour bien préparer votre formation.
- Vous pourrez consulter des ressources pédagogiques dynamiques : vidéos, lexique, quizz, articles...

➤ QU'EST-CE QUE LE MARKETING ? QUELLES SONT SES MISSIONS ? LA BONNE DÉMARCHE ?

- Les spécificités du marketing selon les secteurs (BtoC, BtoB)
- Les différents types de marketing
- Du marketing pour tous au marketing personnalisé

➤ CONNAÎTRE ET ANALYSER SON ENVIRONNEMENT, SES CONCURRENTS ET SES CLIENTS

- Étudier le marché : outils et méthodes pour étudier les évolutions et les opportunités du marché : études quali/quantif/ socioculturelles/ cahiers de tendances
- Outils et méthodes pour étudier les opportunités du marché
- Définir son créneau, sa niche à occuper, différente avec valeur ajoutée
- Analyser la concurrence : étapes et structure d'une étude, les outils de veille pour récolter les informations stratégiques

Training : organiser la veille et le benchmark

➤ CONNAÎTRE LES CONSOMMATEURS VIA LES OUTILS DE L'ANALYSE : TEST, PANEL, SONDAGE...

- Analyser les comportements et les motivations du consommateur : du besoin au renouvellement de l'acte d'achat
- Analyser le parcours client pour identifier les insights

Training : identifier les profils clients et faire l'exercice de leur parcours en physique et en digital

➤ SEGMENTER, CIBLER ET POSITIONNER SON OFFRE

- Segmentation et ciblage marketing en BtoB et en BtoC
- Le mapping pour identifier son positionnement clients vs ses concurrents

SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

- Les règles d'or d'un bon positionnement
Training : construire son mapping, placer ses concurrents et écrire son positionnement pour préparer les éléments de son mix produit

➤ BESOIN-MARCHÉ-PRODUIT : CONSTRUIRE UN MIX MARKETING GAGNANT

- Créer ou renouveler les produits pour répondre aux attentes clients
- Les 4 P : choix en cohérence des politiques de produit, prix, distribution et Publi promotion
- Le branding : la marque pour se démarquer et créer de la valeur
- Gestion d'un portefeuille de marque : co-branding, brand-stretching, valorisation d'une marque...

Training : mixer les paramètres Prix, Produit, Promotion, Place

➤ LES PRINCIPES D'UNE BONNE COMMUNICATION

- Les médias classiques et digitaux
- Traduire son positionnement en promesse, preuves et bénéfices
- Définir sa signature, sa tonalité et les contenus adéquats

Training : construire une communication en ligne avec son positionnement

➤ MARKETING ET CONTRÔLE DE GESTION

- Le compte d'exploitation prévisionnel
- La construction et le suivi budgétaire

Training : réaliser son plan marketing

➤ TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC LE MARKETING ET DÉCOUPLER LES PERFORMANCES COMMERCIALES

- Les relations entre le marketing et les autres services : vente, R&D, fabrication, logistique, finance
- La synergie marketing - action commerciale et force de vente : suivi et contrôle des objectifs et des moyens clés
- Présenter son plan et répondre aux objections

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.
Lieu : Nous consulter
Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____