



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

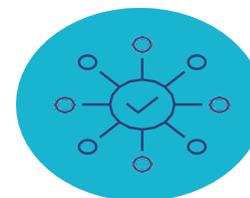
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

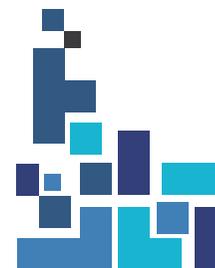
Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- 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



MARKETING : MÉTHODOLOGIE ET PRATIQUE DU MARKETING

<p>LES OBJECTIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> Comprendre l'importance du marketing dans l'entreprise. S'initier à la démarche marketing, à ses outils et à leur mise en pratique. 	<p>PROGRAMME</p>	
<p>PUBLIC</p> <p>Cette formation s'adresse à tous les collaborateurs de l'entreprise désirant s'initier au marketing pour aborder ou développer une formation marketing, en comprendre le rôle, la fonction et les finalités, et acquérir les principes et les outils fondamentaux.</p>	<p>➤ DE LA FONCTION DU MARKETING À UN ÉTAT D'ESPRIT</p> <ul style="list-style-type: none"> "Tous marketeurs" ! La place de la fonction dans l'entreprise. Les nouveaux concepts : trade marketing, category management, veille marketing, benchmarking, CRM, e-marketing. Les différents types de marketing. <p>Maitriser la démarche Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> La trilogie classique : besoin, marché, produit. Du stratégique à l'opérationnel. <p>Analyser l'offre</p> <ul style="list-style-type: none"> Les outils d'analyse (tests, panels, sondages...). La segmentation de l'offre. Le positionnement produits. Les stratégies produits. <p>Connaitre le consommateur</p> <ul style="list-style-type: none"> Les comportements et les motivations du consommateur aujourd'hui ; du besoin au renouvellement de l'acte d'achat. Les outils d'analyse : étude quantitative et qualitative, études de satisfaction. La segmentation clientèle. La connaissance des univers d'influence. Les évolutions technologiques, sociopolitiques et économiques. 	<p>Choisir les marchés et définir la stratégie</p> <ul style="list-style-type: none"> La stratégie de marque ou de produits. Le marché de masse ou les segments de marché. <p>Composer le mix marketing : les « 4P »</p> <ul style="list-style-type: none"> Le mixage des paramètres : prix, produit, promotion, place. Les apports du mix marketing pour se différencier de la concurrence. <p>Élaborer le plan Marketing opérationnel:</p> <ul style="list-style-type: none"> La communication publi-promotionnelle, plan de communication et stratégie créative. Les apports du marketing direct, les outils, les bases de données et les fichiers clientèle. La déclinaison du plan d'action commercial (PAC).
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation... 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p>	<p>INFOS PRATIQUES</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid 	<p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

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 : _____