



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

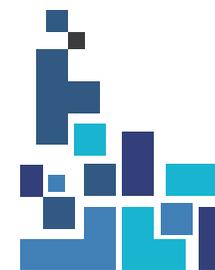
Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

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

3

4



MARKETING : TOP MARKETING MANAGEMENT

<p>LES OBJECTIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les dernières évolutions du Marketing. • Saisir les opportunités et intégrer les enjeux du Marketing comme autant de dimensions nouvelles de l'action. • Piloter des stratégies pertinentes. • Diriger des équipes en développant des capacités d'anticipation et d'analyse. • Développer le marché de l'entreprise à travers les nouvelles technologies. • Acquérir les outils nécessaires à leurs responsabilités... 	<p>PROGRAMME</p>	
<p>PUBLIC</p> <p>Cette formation s'adresse aux directeurs marketing et/ou commerciaux ainsi qu'aux cadres de service commercial ou de service marketing.</p>	<p>➤ LE MARKETING EN MUTATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forme et évolution du Marketing. • Les grandes tendances de l'évolution des consommateurs. • Structure du plan Marketing et famille de stratégies marketing. <p>➤ DE L'ANALYSE DES DONNÉES D'ÉTUDE D'UN MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE AU POSITIONNEMENT D'UN PRODUIT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formulation d'une méthode d'analyse d'un marché et de l'évaluation d'une position. • De la segmentation au positionnement. • Thème : Stratégies Marketing, Stratégies de prix. <p>➤ LA MARQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthode d'analyse d'une marque : fonction des marques, identité de marque. • Les politiques de marque : marques ombrelles / marques produits / doubles marques. • Politique d'extension d'une marque. 	<p>➤ LES STRATÉGIES DE COMMUNICATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • De la publicité aux politiques globales de communication. • La stratégie de création : comment rédiger un brief efficace d'annonceur ? • Condition et mesure de l'efficacité de la communication. <p>➤ LES STRATÉGIES DE COMMUNICATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécificité du marketing des services. • De la mesure de la satisfaction aux politiques de fidélisation. • Marketing de base de données. • Internet au service du Marketing. • Les méthodes de fidélisation et leur efficacité.
<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 : 500.000 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 : _____