Stratégie marketing

Les fondamentaux du mix marketing

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | MKT-C19MIX | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 530 € ht

Formations Compétences Métier › Marketing › Stratégie marketing

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- S'approprier l'analyse marketing pour construire un mix marketing performant.
- Exploiter les composantes du nouveau mix marketing.
- Élaborer une stratégie marketing et un plan marketing pertinent.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun

Public concerné

Responsables marketing, chefs de produits, chefs de marché.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Analyser son marché pour son mix marketing

- Estimer le potentiel du marché et ses évolutions.
- Mener une étude concurrentielle.
- Atelier : analyser sa position grâce au SWOT.

Ciblage et segmentation : définir son positionnement et sa stratégie mix marketing

- Segmenter pour mieux cibler : méthodes et bonnes pratiques.
- Formuler le besoin de ses cibles grâce aux insights client.
- Identification et différenciation : définir son positionnement.
- Fixer des objectifs opérationnels SMART.
- Atelier : bâtir sa stratégie avec la matrice BCG.

Élaborer un mix marketing performant : les 7P

- Produit : formaliser ce qui différencie son produit.
- Prix : déterminer une grille tarifaire cohérente et performante.
- Promotion : concevoir et animer une politique de communication 360° omnicanale.
- Place : optimiser sa politique de distribution et fluidifier la synergie marketing/vente.
- Personnel : établir une carte d'empathie pour mieux connaître ses clients et travailler son expérience client.
- Processus : faciliter et accélérer le cycle de vie du client.
- Preuve : convaincre ses clients de sa légitimité.

Intégrer son mix marketing dans son plan marketing

- Choisir une structure pertinente pour son mix marketing.
- Fixer les KPIs pertinents : critères et outils de contrôle.
- Mesurer ses performances et celles de ses concurrents pour réajuster son mix marketing.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour

mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.