

## → Construire et présenter son plan marketing

**Réf : MKP**

### Objectif

*Être clair dans les actions qu'on propose, s'appuyer sur des indicateurs de suivi fiables, et savoir emporter l'adhésion de la direction générale et des équipes commerciales, c'est ce que cette formation vous aidera à acquérir pour gagner rapidement en compétences et en efficacité.*

### Public

*Responsables marketing, chefs de produit et chefs de marché qui souhaitent disposer de tous les atouts pour soutenir le développement de leurs produits.*

### Pédagogie

*Travail en groupe d'un cas pratique, mise en commun et échange sur l'environnement et le rôle du responsable Marketing*

### Durée

2 jours (soit 14 heures)

### Prix

**Inter** : 590 € HT/jour (soit 1180 € HT pour 2 jours)

**Intra** : Nous consulter

#### Le rôle du plan marketing et de celui qui le présente

Lien entre stratégie d'entreprise, stratégie commerciale et plan marketing  
A quoi et à qui sert un plan marketing  
Rôle du responsable de produit, ses interlocuteurs dans l'entreprise  
Ce que le responsable doit connaître, savoir faire et être

#### Construire un plan marketing efficace

Réussir à bâtir un plan marketing solide résulte de la maîtrise d'un certain nombre de méthodes et outils. On expliquera ici lesquels.

Les grandes questions à se poser

- Les objectifs à atteindre
- Comment les atteindre ?
- Quelles étapes suivre ?

Les éléments nécessaires pour la construction du plan

- Segmentation du marché
- Positionnement de la marque
- Outils de mise sur le marché (marketing mix)

Quelle méthode utiliser pour la construction

- Perception des produits
- Politique de prix
- Méthode O.S.P.P.B

Chiffrer le plan marketing et organiser dans le temps sa mise en œuvre

#### Les indicateurs pour suivre son plan marketing

Pour être certain d'atteindre ses résultats, des indicateurs de suivi sont indispensables. On verra ici comment les définir.

Définir ses indicateurs : produits, client, géographique, prix, marge, secteur, réseau de distribution, commerciaux

Quelles actions marketing prévoir ?

Que faut-il sous-traiter et à qui ?

S'appuyer sur le système d'information pour suivre l'objectif chiffré

#### Comment présenter un plan marketing pour le faire adopter

Pour convaincre la direction générale de la justesse des investissements par rapport au résultat attendu et présenter un projet motivant à l'équipe commerciale, bien préparer sa présentation et ses arguments est capital. Voici quelques astuces pour parvenir à ses fins.

Réaliser son support de présentation (structure d'un PowerPoint type)

Quels supports écrits fournir et sous quelle forme ?

Organiser la salle

Conseils sur la présentation orale

Les points sur lesquels être vigilant