

## Programme de la Formation

# CONCEPTION ET PLANIFICATION D'UNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE

2 jours soit 14 heures de formation

## ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

**Module** : Stratégie d'entreprise  
**Modalité pédagogique** : Présentiel  
**Date(s)** : lundi 21 novembre 2022 au mardi 22 novembre 2022  
**Lieu** : Bayonne - 64100 Bayonne  
**Ouverture de la plateforme de formation** : 16 novembre 2022  
**Fermeture de la plateforme de formation** : 12 décembre 2022  
**Date de l'évaluation finale** : 22 novembre 2022

## CONTEXTE GÉNÉRAL

Concevoir et planifier une stratégie marketing c'est créer une offre en adéquation avec le marché et les besoins des clients. Si on prend une métaphore maritime, c'est la différence entre naviguer au gré des vents et des courants et établir une route, un cap en fonction des vents, des courants, des caractéristiques du navire et de la destination choisie

## OBJECTIF(S) - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

Gagner en efficacité dans l'approche marketing et en aisance dans l'utilisation des outils marketing afin de développer son activité

## PRISE EN CHARGE

Pour vous inscrire, il vous suffit de vous connecter sur [votre espace MAJ](#).  
- Vous avez déjà apprécié une formation MAJ, il vous suffit de demander la réinitialisation de votre mot de passe -> se connecter  
- Vous n'avez jamais suivi de formation à MAJ, créez un compte entreprise.  
- Vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez bénéficier de prise en charge -> créez un compte individuel.

**Toutes nos formations peuvent bénéficier de prise en charge, aussi, dès réception de la convention par mail et le plus tôt possible avant le début de la formation, nous vous invitons à déposer votre demande de prise en charge auprès de l'organisme dont vous dépendez.**

**SALARIÉ(E)** : vous êtes salarié(e) d'une entreprise de MOE ou de toute agence libérale, vous dépendez de l'[OPCO EP \(ancien Actalians\)](#). La prise en charge peut s'effectuer dans le cadre du plan de développement des compétences validé par votre employeur.  
- le logo label branche architecture est en haut à droite de ce document, cela indique qu'il s'agit d'une formation labellisée par la Branche Architecture susceptible de bénéficier d'une prise en charge en thème prioritaire  
- le logo ACTALIANS BIM est en haut à droite de ce document, c'est une action de formation référencée dans le cadre du projet BIM susceptible de bénéficier d'une prise en charge spécifique BIM

**LIBÉRAL(E)**, vous êtes travailleur indépendant ou professionnel libéral, vous dépendez du [FIF PL](#), Vous devez à minima justifier d'une année complète de cotisations URSSAF pour prétendre à une prise en charge.  
Le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document : ne faites pas l'avance des fonds, ne déposez pas de demande préalable de prises en charge, nous nous en occupons

**DEMANDEUR D'EMPLOI** : Pôle emploi peut attribuer une Aide Individuelle à la Formation (AIF) pour contribuer au financement des frais pédagogiques. Le choix de la formation doit constituer une étape déterminante avant la reprise d'emploi et sa pertinence être validée par le conseiller Pôle emploi. La demande d'aide doit être déposée au plus tard quinze jours calendaires avant le début de la formation.

Et dès lors que vous êtes dirigeant d'agence, depuis 2005, vous avez droit à un crédit d'impôt pour dépenses de formation. Vous pouvez télécharger le formulaire Cerfa n°12635\*04 sur le [site du gouvernement](#). La déclaration doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat déposée par l'entreprise.

**Et surtout n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations : 05.57.14.06.97.**

## RÉFÉRENT HANDICAP

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez des renseignements ou conseils sur votre projet de formation, contactez notre référent :  
BARUSSAUD Marie - 05.57.14.06.97 - [formation@maj-na.fr](mailto:formation@maj-na.fr)

## PUBLIC CIBLE

Architecte, paysagiste, chef de projet, chef d'agence, libéral ou patron d'agence, expérimenté ou débutants

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun.

Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous forme de quiz, d'exercices, de jeux de rôle ou d'échanges oraux.

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées. **Il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail 2 jours après la formation. La réponse au questionnaire conditionne l'envoi des attestations de formation.**

Une attestation de formation avec autoévaluation sera ensuite transmise sur l'adresse personnelle du participant.

## MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

Module  
**Stratégie d'entreprise**  
2 jours soit 14 heures de formation  
heure en présentiel -

**Modalité d'apprentissages :** Présentiel

## ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

**Modalité Pédagogique :** Présentiel

**Date(s) :** lundi 21 novembre 2022 au mardi 22 novembre 2022, 09h00 - 12h30 / 13h30 - 17h00

**Lieu :** Bayonne - 64100 Bayonne

**Ouverture de la plateforme de formation :** 16 novembre 2022

**Fermeture de la plateforme de formation :** 12 décembre 2022

**Date de l'évaluation finale :** 22 novembre 2022

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

À l'issue de la formation, le participant sera en capacité de :

- identifier les enjeux du marketing
- réaliser le diagnostic de son marché
- réaliser la segmentation stratégique de son activité
- identifier et définir les cibles prospects/clients
- définir son positionnement
- choisir sa stratégie marketing
- identifier les leviers d'actions offerts par le marketing-mix
- mettre en cohérence outils de communication, cibles et objectifs
- identifier et lister les étapes d'un plan d'action
- établir un plan d'action pour son agence

## FORMATEUR(S)

ROBICQUET Franck - Formateur consultant en stratégie commerciale, management d'équipe, gestion des conflits

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

**Formation proposée soit en présentiel - en format journée, soit en distanciel par demi-journée**, en application du décret n° 2014-935 du 20 août 2014 relatif aux formations ouvertes et à distance - voir suivant la programmation

Dans les deux formats, la méthode pédagogique appliquée repose sur l'analyse de cas concrets de complexité croissante, enrichis par les apports expérimentiels de l'intervenant et de chacun des participants. Un support pédagogique sera remis aux participants servant de mémo.

Pour les formations animées à distance, nous vous conseillons de bénéficier d'une connexion filaire et d'être équipé d'un micro casque et d'une caméra. Cette dernière peut être déjà intégrée à l'ordinateur ou il peut s'agir d'une webcam ou de votre téléphone portable. Cela facilite les échanges mais assure aussi la traçabilité nécessaire pour les prises en charge.

*Le programme ci-dessous est fourni à titre indicatif. Dans une optique d'adaptation au public, il pourra être plus ou moins largement modifié selon les attentes.*

## PROGRAMME

### 1ère Demi-journée

Définition du marketing

Le diagnostic externe : macro et microenvironnement

Le diagnostic interne : les forces et faiblesses de l'entreprise

Les outils d'analyse : matrice SWOT, Forces de Porter

### 2ème Demi-journée

Les domaines d'activités stratégiques (D.A.S)

La matrices BCG

Segmentation, ciblage et positionnement

### 3ème Demi-journée

Le marketing-mix , les leviers d'actions

Du marketing au plan d'actions

### 4ème Demi-journée

La mise en adéquation du positionnement et du marketing-mix

Evaluer son action avec des indicateurs clés de performance (KPI)