

Fondamentaux Marketing Opérationnel

Lien : https://innov-maroc.com/formation/fondamentaux-marketing-operationnel

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC61

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaître tous les ressorts du marketing opérationnel
- Décliner le plan marketing stratégique en plan marketing opérationnel
- Construire un plan marketing opérationnel multicanal
- Rédiger les messages clés et les supports d'aide à la vente

POUR QUI ?

- Responsable marketing opérationnel en prise de fonction
- Manager marketing opérationnel et communication
- Chef de produit
- Chef de marché
- Assistant chef de produit
- Manager commercial en charge du marketing opérationnel
- Chef de projet marketing opérationnel
- Chef de projet marketing multicanal
- Chef de projet marketing et communication
- Chargé(e) de communication marketing
- Responsable de promotion

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Introduction

- Définition et principes
- Coordination avec le marketing stratégique
- Les actions marketing sur le terrain
- Le produit et la relation client au centre du marketing opérationnel

2 / Les outils du marketing opérationnel

- Le mix marketing, les actions commerciales
- La promotion des ventes
- La documentation de communication
- Le merchandising
- Le marketing direct
- Le mailing, l'emailing et le SMS

3 / Intégrer les étapes clés de la démarche marketing

- Aligner stratégie marketing et opérationnel
- Établir une stratégie de communication cohérente (magic-circle) : Objectif, cible, message, support
- Définir les objectifs de la communication
- Construire et cibler ses personas
- Définir sa stratégie de contenu avec l'ABM

INNOV MAROC

4 / Construire des messages percutants

- Créer des messages attractifs
- Élaborer des argumentaires de vente adaptés aux motivations des clients :
- Motivations d'achats : REPÈRES
- Bénéfices clients : APB

5 / Préparer son plan marketing opérationnel

- Réaliser son analyse de marché et son étude client : marché, demande, concurrence, consommation
- Définir sa stratégie client : segmentation, ciblage et positionnement
- Adopter une approche « customer centric » et digital pour optimiser son mix marketing
- Concevoir un mix communication omnicanal : message, cibles, motivations et bénéfices client
- Les étapes clés de construction du plan marketing : objectifs, choix tactiques, planning, budget, reporting de l’activité et suivi des coûts

6 / Élaborer le plan marketing opérationnel multicanal performant

- Les approches et outils en fonction des objectifs :
- Media (la copy strat), promotion des ventes ; marketing direct ; salons et événementiel…
- Travailler avec des prestataires
- Les approches centrées client

7 / Les actions webmarketing

- Panorama des outils : e-mailing, référencement, Display,…
- Les réseaux sociaux
- Le mobile marketing

8 / Contrôler et mesurer les résultats

- Évaluer le budget et les ressources nécessaires pour la mise en œuvre
- Évaluer ses campagnes : indicateurs clés, fiche action et support de pilotage

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés