

Stratégie marketing, agilité et robustesse - S'adapter aux changements dans la construction

Où ?

CENTRE DE COMPÉTENCE CONSTRUFORM LIÈGE

Rue de Wallonie, 21

4460 GRÂCE-HOLLOGNE

Quand ?

Session prochainement disponible ou sur demande

Droits d'inscription

Prix membre [Emec](#) : 420 €

Prix membre [Embuild](#) : 490 €

Prix non-membre : 560 €

Formation également disponible en [intra entreprise](#) (prix sur demande à info@emec.be)

« Rien n'est permanent, sauf le changement » Héraclite

Comment repenser votre entreprise et votre business dans un monde en changement et qui se complexifie ?

Dans un contexte d'incertitude où tous les repères bougent, comment réagir à ces changements ? Comment faire fonctionner votre entreprise et la réinventer ?

Parce qu'il n'y a pas de réponse unique à ces questions, nous proposons d'exploiter l'**approche marketing et les concepts d'agilité et de robustesse**, comme outils d'anticipation et d'adaptation au changement et comme leviers pour innover dans un monde en perpétuelle mutation.

L'approche pédagogique sera **pratique, interactive et basée sur vos propres réflexions et celles des autres participants**. Votre **participation active sera demandée et stimulée** (testings, travaux

en sous-groupes ...).

OBJECTIFS :

Grâce aux outils marketing transmis lors de la formation, vous acquerrez une **VISION** claire des enjeux du marketing au sein des pratiques de votre entreprise, et serez amenés à détecter ses **FORCES et FAIBLESSES** ainsi qu'à analyser l'influence de l'**ENVIRONNEMENT** sur vos affaires.

Sans aller jusqu'à la rédaction d'un plan marketing individualisé à votre entreprise, vous aboutirez à la définition de **MISSIONS**, structurées sous forme d'**ACTIONS concrètes**.

Bien au-delà du marketing, cette formation aborde les enjeux de la **CREATIVITE** et de l'**INNOVATION**, véritables piliers de l'adaptabilité à un monde et un environnement en perpétuel mouvement.

Les outils marketing transmis serviront de fil conducteur pour vous amener à une réflexion sur la nécessité absolue de s'adapter au changement ET d'adapter l'Entreprise à son environnement.

Elle vous donnera quelques leviers simples pour faire évoluer vos pratiques et vous fera découvrir le concept de **ROBUSTESSE** afin d'être mieux préparé à faire face aux imprévus et à saisir les opportunités.

En vous faisant sortir du cadre, cette formation vous permettra de faire émerger des idées nouvelles, directement applicables à votre entreprise, et, on l'espère, à considérer que le changement - inévitable - peut être source d'innovation positive et générateur de valeur ajoutée et de performance.

« Le secret du changement consiste à concentrer son énergie pour créer du nouveau, et non pas pour se battre contre l'ancien » Dan Millman

AU PROGRAMME (14H)

- Introduction au marketing et définitions. Qu'est-ce que le marketing.
- Analyse des opportunités et études de marché (analyse de l'environnement, de la concurrence, de la consommation). Analyse SWOT.
- Segmentation du marché : identifier et choisir les marchés cibles. Modèle d'affaire : Business Model Canvas (BMC).
- Positionnement et différenciation.
- L'élaboration du plan marketing : le marketing mix d'hier (politique de produit, de prix, de communication, de distribution) et d'aujourd'hui. Des 4 P aux 5 C, en passant par les 4 E.
- La roue de DEMING - l'amélioration continue.
- L'environnement VICA : apprendre à gérer l'incertitude.
- L'agilité.
- La robustesse.

Public-cible

La formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise et aux collaborateurs (marketing, communication, commercial ou administratif) du secteur de la construction amenés à gérer la

stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Formateur

Christophe GUYOT, Accompagnateur de projet. Consultant indépendant chez "Team Effcience". Formé en marketing, entre autres.