



Le Marketing, comme outil d'adaptation au changement

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@emece.be)

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

Comment repenser votre entreprise et votre business dans un monde qui change ?

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 et que seul, il n'est pas simple de se réinventer, nous proposons d'exploiter l'approche marketing, comme outil d'anticipation et d'adaptation au changement et comme levier 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.

Cette formation vous questionnera et vous amènera à considérer que le changement, inévitable, peut être source d'innovation positive au sein de votre entreprise et générateur de valeur ajoutée et de performance.

En vous faisant sortir du cadre, cette formation vous permettra de faire émerger des idées nouvelles, directement applicables à votre entreprise.

« 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)

I. Rappel des fondamentaux du marketing et de quelques outils de planification stratégique

- 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.
- Planification stratégique.
- Modèle SMART.

II. L'Innovation au cœur de votre stratégie marketing

Public-cible

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

Formateur

Christophe GUYOT, consultant indépendant chez "Team Efficiency" formé en "Building Information Modeling" et "Marketing", entre autres.