

Réussir dans les métiers du marketing

Perform

Cycle de formation
de moyenne durée

MARKETING

SALE!

TEAM

internet



IICOM
Institut de Formation & Conseil

www.instituticom.com

Finalité

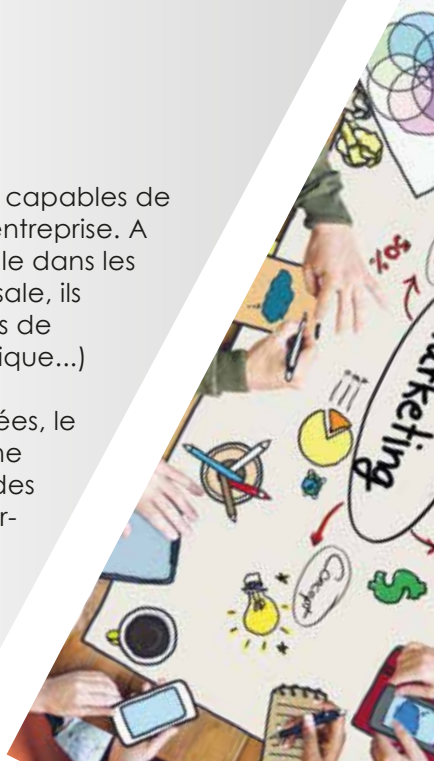
Ce cycle a pour finalité de former des managers capables de contribuer à la planification stratégique de leur entreprise. A ce titre, ils peuvent conseiller la Direction Générale dans les choix stratégiques. Possédant une vision transversale, ils collaborent activement avec les autres directions de l'entreprise (commerciale, communication, logistique...)

Possédant des compétences managériales avérées, le manager Marketing est capable de construire une vision et de la partager, d'encadrer et d'animer des équipes, de communiquer efficacement et d'affirmer son leadership.

Ce cycle conduit à occuper des fonctions de direction et d'encadrement dans les PME, dans tous secteurs d'activité (B to B et B to C). Il peut également mener à assumer des postes de responsable de départements ou de services de marketing, commercial, études marketing, communication, chefs de produit, Brand managers... dans des entreprises de taille intermédiaires (ETI) ou de grandes entreprises.

Il peut également exercer dans les agences conseil en communication, notamment en tant que planer stratégique ou dans le développement. Ce profil permet également d'accéder à des fonctions de consultants dans des cabinets conseil orientés vers le marketing et le développement commercial.

- Positionner la fonction marketing dans l'entreprise
- Maîtriser les méthodes de diagnostic et d'élaboration de la stratégie Marketing
- Maîtriser la méthode d'élaboration du plan marketing
- Renforcer ses capacités de mise en œuvre du plan marketing
- Evaluer les résultats du plan marketing
- Développer sa culture et ses compétences managériales pour mieux gérer ses collaborateurs et les activités de la direction Marketing.



Objectifs de la formation



Méthodes pédagogiques et sanction de la formation

Une approche originale

Ce programme de développement des compétences combinant Formation et coaching, est déroulé selon une approche originale combinant les outils de développement personnel et les techniques d'animation active : la méthode 5A©.

Le projet professionnel est au cœur du dispositif de formation

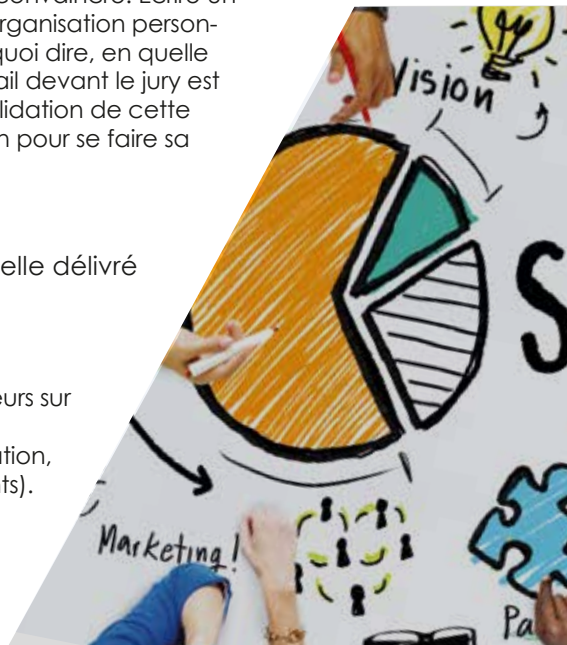
En tant que composante fondamentale des cycles PERFORM, le projet professionnel a pour finalité de permettre au participant de consolider l'acquisition des connaissances acquises en formation. Pour le participant, c'est un exercice de recherche et d'analyse de l'information, de communication écrite et de communication orale. Il doit montrer sa capacité à s'exprimer oralement et par écrit dans un langage soutenu, pour démontrer et convaincre. Ecrire un rapport est également un exercice d'organisation personnelle, une forme de maîtrise du temps : quoi dire, en quelle quantité ?... Enfin, la présentation du travail devant le jury est un moment important de construction-validation de cette compétence clé qu'est la communication pour se faire sa place dans une entreprise.

Sanction de la formation

Certificat de qualification professionnelle délivré par IICOM.

Méthode d'évaluation :

- Une évaluation à chaud par les formateurs sur la base de la participation aux différentes activités pédagogiques pendant la formation, sur la base d'une grille de critères (50 points).
- Une évaluation du projet professionnel, présenté à la fin de la formation (50 points).



Programme de la formation

Module 1 :

LES MÉTIERS DE MARKETING

La fonction marketing

L'évolution de la fonction marketing

L'évolution des profils

Quels enjeux et évolutions pour demain?

Panorama des métiers de marketing

Quels métiers pour les " Marketing Managers" ?

Module 2 :

ELABORER LA STRATÉGIE MARKETING EN L'INTÉGRANT DANS LA STRATÉGIE GLOBALE DE L'ENTREPRISE

Thème 1 : Positionner la fonction Marketing par rapport aux autres fonctions de l'entreprise

Thème 2 : Le diagnostic Marketing

Thème 3 : Elaborer la stratégie et le plan marketing

Travaux dirigés-
Plan d'Amélioration
Personnel

Module 3 :

METTRE EN ŒUVRE LE PLAN MARKETING

Thème 4 : Préparation de la mise en œuvre du plan marketing

Thème 5 : Organiser l'activité de la Direction Marketing

Thème 6 : Organiser le travail avec les prestataires
TD- Plan d'Amélioration Personnel

Module 4 :

S'AFFIRMER EN TANT QUE MANAGER

Thème 7 : La gestion du temps et l'organisation au quotidien

Thème 8 : Communiquer efficacement

Thème 9 : s'affirmer en tant que leader

Thème 10 : Motiver la force de vente

TD- Plan d'Amélioration Personnel
Finalisation du PAP
Présentation finale.

Déroulement de la formation

Durée de la formation : 15 jours.

Option 1 : 1 jour par semaine (les Samedi), pendant 4 mois.

Option 2 : 3 jours bloqués par mois, pendant 5 mois.

Lieu de la formation Siège de IICOM- Dely Brahim.



Les cycles Perform

Les Cycles de professionnalisation "PERFORM" sont des programmes de formation orienté-métier, basées sur la NAME (Nomenclature Algérienne des Métiers et de l'Emploi). Ils permettent de développer les compétences spécifiques nécessaires à la réussite dans un métier ou une fonction. Les cycles PERFORM sont dispensés en alternance pour vous permette de concilier formation et activité professionnelle. Dispensés en discontinu sur une période de 3 à 5 mois en moyenne (12 à 15 jours de formation en mode présentiel), le cycle PERFORM vous permet d'acquérir les compétences spécifiques à un métier ou une fonction tout en assurant votre activité professionnelle.

Le cycle PERFORM permet au participant de développer une vision 360° de la fonction occupée (ou celle pour laquelle il se prépare). A l'aide des conseils de l'équipe pédagogique, il développera son PAP (Plan d'Amélioration Personnel) selon une méthodologie éprouvée par IICOM depuis plus de 10 ans.

Les autres cycles Perform



Le parcours LEAD

Le parcours LEAD est un programme d'excellence managériale combinant formation, coaching et groupes de partage d'expériences. Le participant est accompagné dès son inscription par un conseiller-coach qui l'aide à construire un parcours personnalisé de développement professionnel.

Les formations de courte durée (2 à 5 jours)

Véritables accélérateurs de carrière. Un bon CV doit afficher, en plus de la formation initiale, plusieurs formations de courte durée. Ca rassure les employeurs et les recruteurs car elles démontrent votre intérêt pour l'actualisation de vos compétences.

Consulter notre catalogue de formation sur le site : www.instituticom.com

ILS nous font CONFIANCE

Intra-entreprises :

ALLIANCE ASSURANCE
SEAAL
MOBILIS
CILAS-LAFARGE HOLCIM
CR METAL
INERGA
ANDPME
APAB
CAP PME
COSIDER CANALISATION
D.G. DES DOUANES
MINISTÈRE DES FINANCES
GENERAL EMBALLAGE
ENAGEO
ANEP
ANIREF
ANSEJ
ARES
ATLAS COPCO
ATS
CAAT
CASH ASSURANCES

CNAC
ELIT groupe SONALGAZ
HYDROAMENAGEMENT

Inter-entreprises :

EURO-DÉVELOPPEMENT PME POUR
DE NOMBREUX BÉNÉFICIAIRES PRIVÉS
GIZ-MIPMEPI
ADHÉRENTS CACI
ADHÉRENTS CHAMBRE DE COM-
MERCE SÉTIF
GROUPE GIPEC (CADRES DIRI-
GEANTS ET CADRES SUPÉRIEURES)
9 FILIALES DU GROUPE GIPEC
PROSIDER
BDL
L'ALGERIENNE DES ASSURANCES 2A
L'ENTV
SAFEX
MINISTÈRE DE LA DÉFENSE
ADS (AGENCE DE DÉVELOPPEMENT
SOCIAL)
ETABLISSEMENT NATIONAL DE LA
NAVIGATION AÉRIENNE

CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DES
TECHNOLOGIES AVANCÉES
CCIT
NOVONORDISK
CBS XEROX
ONAB
AGENCE NATIONALE DE PROMO-
TION DES ENERGIES NOUVELLES
BEA
BNA
BKL INDUSTRIEIS
ETABLISSEMENT NATIONAL DES
ÉQUIPEMENTS DE FORMATION
PROFESSIONNELLE
LE SENAT
L'APS
CASNOS
CFA (COMMANDEMENT DES
FORCES AÉRIENNES)
CFDAT
GBA
OPREBATH
SAT INFO (FILIALE SONELGAZ)
CCIT
CHU TIZI-OUZOU

Qui sommes-nous ?

L'institut IICOM est un établissement de formation et de conseil, agréé par l'état depuis 2002 (Agrément N°440).

IICOM a commencé par proposer des **formations diplômantes** (BTS en Marketing, commerce international et informatique de gestion) ainsi que des programmes de formation qualifiante en marketing, communication, force de vente... A partir de 2005, l'offre de IICOM s'est élargie pour couvrir **plusieurs domaines de formation et de conseil** (management, stratégie, qualité, ressources

humaines, logistique, infographie et bureautique, comptabilité et finance, développement personnel : efficacité en entreprise, time management, communication interpersonnelle, gestion de stress, team building...).

Cette double intervention dans la formation et le conseil permet à IICOM de proposer à ses clients (entreprises, institutions publiques et parapubliques, associations, particuliers...) une **offre à forte valeur ajoutée pratique**.



N°91, Bois des Cars 1 Dély
Ibrahim, Alger

Tél: 023 30 81 12 /
023 87 24

Fax: 023 30 81 19

Cell: 0560 04 07 46 /
0560 91 65 54

contact@2icomm-dz.com

