

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



**Visez le sommet.
Formez vos équipes.**

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

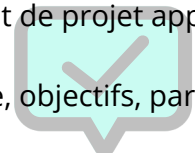
Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

OBJECTIFS

Le chef de projet marketing est le pivot entre la stratégie et l'exécution. Cette formation donne aux collaborateurs du service marketing les méthodes, les outils et les réflexes pour piloter des projets marketing de bout en bout avec rigueur, agilité et leadership. De la définition du brief jusqu'au bilan de projet, en passant par la coordination des équipes, la gestion des délais et des budgets, les participants acquièrent une vision complète et opérationnelle du rôle de chef de projet marketing dans un environnement B2B/B2C exigeant.

- Maîtriser les fondamentaux du management de projet appliqués au marketing.
- Cadrer un projet marketing : brief, périmètre, objectifs, parties prenantes et contraintes.
- Planifier, organiser et piloter un projet de sa conception à sa livraison.
- Coordonner les équipes internes et les prestataires externes avec efficacité.
- Gérer les budgets, les délais et les aléas sans perdre le cap stratégique.
- Communiquer avec clarté autour du projet : reporting, réunions de suivi, arbitrages.
- Évaluer les résultats d'un projet et capitaliser les apprentissages pour les suivants.



PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

CONTENU

Module 1 : Le Chef de Projet Marketing - Rôle, Posture et Périmètre

- Définition et spécificités du management de projet appliqué au marketing B2B/B2C.
- Le rôle du chef de projet : coordinateur, facilitateur, garant du cap stratégique.
- Cartographie des parties prenantes : internes (direction, commercial, technique, communication) et externes (agences, prestataires, clients).
- Les qualités clés du chef de projet marketing : rigueur, adaptabilité, communication, vision.

Module 2 : Cadrer et Lancer un Projet Marketing

- Construire un brief de projet complet : contexte, enjeux, objectifs, livrables, contraintes.
- Définir le périmètre du projet et identifier les risques dès le démarrage.
- Constituer et mobiliser l'équipe projet : rôles, responsabilités, modes de collaboration.
- Organiser le lancement : réunion de kick-off, alignement des parties prenantes, validation du brief.

Module 3 : Planifier et Structurer l'Exécution

- Décomposer un projet en phases, tâches et jalons : la structure de découpage de projet (WBS).
- Construire le rétroplanning et le diagramme de Gantt adaptés au contexte marketing.
- Identifier les dépendances, les chemins critiques et les marges de manoeuvre.
- Outils de planification et de suivi : Trello, Asana, Monday, Excel... - choisir et utiliser efficacement.

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

CONTENU

Module 4 : Gérer le Budget et les Ressources

- Estimer et construire un budget de projet marketing réaliste.
- Suivre les dépenses en temps réel et anticiper les dépassements.
- Gérer les ressources humaines et les prestataires : briefs, devis, validation, relances.
- Réallouer les ressources en cas d'aléas sans compromettre les livrables essentiels.

Module 5 : Piloter et Coordonner les Équipes

- Animer les réunions de suivi de projet : ordre du jour, comptes rendus, décisions, actions.
- Maintenir la motivation et l'engagement des contributeurs sur la durée.
- Gérer les tensions, les désaccords et les blocages entre parties prenantes.
- Piloter des prestataires et des agences : commandes claires, suivi rigoureux, feedback constructif.

Module 6 : Gérer les Aléas et Prendre des Décisions sous Contrainte

- Identifier et qualifier les risques : probabilité, impact, plans de contingence.
- Réagir avec méthode face aux imprévus : retards, modifications de périmètre, ressources indisponibles.
- Escalader les décisions au bon niveau et au bon moment sans paralyser le projet.
- Maintenir le cap sur les objectifs stratégiques malgré les ajustements opérationnels.

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

CONTENU

Module 7 : Communiquer Autour du Projet

- Adapter sa communication selon l'interlocuteur : équipe projet, direction, services partenaires.
- Produire un reporting clair et synthétique : tableaux de bord, indicateurs d'avancement, alertes.
- Gérer les demandes de modifications et les arbitrages en cours de projet.
- Valoriser les avancées et les succès intermédiaires pour maintenir l'élan.

Module 8 : Clore, Évaluer et Capitaliser

- Organiser la livraison et la validation finale des livrables avec les parties prenantes.
- Mesurer les résultats du projet au regard des objectifs initiaux : KPIs, ROI, satisfaction.
- Conduire le bilan de projet : ce qui a fonctionné, ce qui doit être amélioré, les décisions clés.
- Formaliser les bonnes pratiques et alimenter le référentiel interne de gestion de projet marketing.



PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing

Inclus dans chacune de nos formations

Entretien Expert

Nous analysons et co-construisons des solutions adaptées. 1ère étape de l'ascension ! En mode guide

Plan d'Action Participant

Nous individualisons nos préconisations pour une amélioration de vos pratiques quotidiennes, en mode conseil

Kit Outils

Nous vous armons, pour la mise en pratique, en mode ninja

SAV

Nous ne vous lâchons pas, pour le passage à l'action dans la durée, en mode accompagnement

Hotline

Nous sommes à votre écoute, telles une oreille et une épaule disponibles, en mode coach

Goodies

Nous vous gâtons, pour le plaisir d'offrir, de l'utile pas de futile, en mode bienveillant

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

- Active
- Participative
- Expérientielle
- Démonstrative
- Interrogative
- Expositive
- Innovante
- Collaborative
- Pratique
- Orientée terrain

Moyens pédagogiques

- Tableau blanc / Paper board
- Ecran ou moyen de vidéo-projection
- PC et moyens apprenants
- Jeux pédagogiques
- Supports de cours
- Exercices, cas pratiques
- Mises en situation
- Tests, QCM

**Chez Bimalaya, la formation ne s'arrête pas à 17h !
Nous assurons un suivi post-formation et vous accompagnons
dans la réalisation et la réussite de vos projets.**

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



**Visez le sommet.
Formez vos équipes.**

CONTACTEZ-NOUS !

✉ contact@bimalaya.fr

☎ 02 47 45 12 07

🌐 www.bimalaya.fr



ÉVALUATION

La progression et l'évaluation des acquis est primordiale chez Bimalaya, les compétences des apprenants sont évaluées tout le long du processus d'apprentissage.

AVANT : questionnaire et évaluation préformation

PENDANT : mises en pratique, tests, QCM

APRES : questionnaire et évaluation postformation

ACCOMPAGNEMENT

Chez Bimalaya, l'accompagnement est global, auprès des apprenants, auprès des entreprises, auprès des partenaires et institutionnels.

AVANT : entretien qualitatif et co-construction du sur-mesure

PENDANT : facilitation des process administratifs

APRES : suivi dans la durée garanti

Bimalaya s'engage à offrir des programmes de qualité avec une approche efficace, transparente et respectueuse pour accompagner vos salariés dans leur ascension jusqu'à leurs objectifs professionnels.

Bimalaya

Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Merci pour l'intérêt que vous portez à nos formations.

Nous vous rappelons que tous nos programmes de formation sont transmis à titre indicatif et feront l'objet d'une éventuelle adaptation à vos contextes, réalités, projets et enjeux.

**À bientôt
pour une nouvelle ascension !**

www.bimalaya.fr

