

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING 360°

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

Cette formation vise à doter les collaborateurs des compétences opérationnelles pour piloter des projets marketing à 360°, en combinant maîtrise des canaux digitaux, exploitation de l'intelligence artificielle, compréhension des marchés et construction de plans de communication structurés.

- Comprendre les fondements du marketing digital et de la communication 360°.
- Maîtriser les outils d'e-mailing, les réseaux sociaux B2B/B2C et la génération de contenu avec l'IA.
- Analyser et comprendre les marchés, les cibles et les dynamiques concurrentielles.
- Construire un plan de communication cohérent, structuré et aligné sur la stratégie de votre entreprise.
- Élaborer et gérer un calendrier éditorial multicanal efficace.



PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING 360°

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 : Introduction au Marketing 360° et à la Communication Digitale

- Définition et enjeux du marketing 360° dans un contexte B2B/B2C.
- Panorama des canaux digitaux : e-mail, réseaux sociaux, site web, contenu.
- Positionnement et spécificités dans son écosystème de marché.

Module 2 : Maîtriser l'E-mailing Professionnel

- Conception et structuration d'e-mails marketing efficaces.
- Segmentation des listes de contacts et personnalisation des messages.
- Indicateurs de performance (taux d'ouverture, clics, conversions) et A/B testing.

Module 3 : Réseaux Sociaux B2B/B2C — LinkedIn et au-delà

- Stratégie de présence sur LinkedIn : profil, page entreprise, publications.
- Créer du contenu engageant pour une cible professionnelle (installateurs, architectes, distributeurs).
- Outils de planification, de gestion et d'analyse des performances.

Module 4 : Génération de Contenu avec l'Intelligence Artificielle

- Présentation des outils IA générateurs de texte, d'image et de vidéo.
- Rédiger des briefs efficaces (prompts) pour produire du contenu de qualité.
- Intégration de l'IA dans les workflows de création de contenu marketing.

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING 360°

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 5 : Comprendre les Marchés et les Dynamiques Concurrentielles

- Analyse de marché : méthodes et outils (veille, études, benchmarks).
- Identification et segmentation des cibles B2B/B2C.
- Lecture des tendances de votre secteur en France.

Module 6 : Construire un Plan de Communication

- Définir les objectifs de communication SMART et les indicateurs associés.
- Structurer un plan de communication multicanal cohérent.
- Aligner le plan de communication sur la stratégie commerciale et les temps forts client.

Module 7 : Élaborer et Piloter un Calendrier Éditorial

- Outils et méthodes pour construire un calendrier éditorial annuel.
- Planifier les contenus par canal, par cible et par étape du parcours client.
- Gestion des délais, des validations et de la publication en mode projet.

PROGRAMME DE FORMATION :

CHEF DE PROJET MARKETING 360°

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 360°

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

