

# Le marketing opérationnel

-Référence: **MR-179**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Alignement de la stratégie marketing et opérationnelle
- Mettre en place un plan marketing opérationnel omnicanale et phygital
- Gérer et évaluer le rendement des activités de communication
- Optimisation de la synergie commerciale

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Responsable marketing opérationnel en prise de fonction, chef de projet marketing opérationnel et communication.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.
- .

## Programme

- **Intégrer les étapes clés de la démarche marketing opérationnel**
  - Aligner stratégie marketing et opérationnel.
  - Établir une stratégie de communication omnicanale cohérente : démarche OMNICOM.
  - Définir les objectifs de la communication.
  - Construire et cibler ses personas.
  - Définir sa stratégie de contenu avec l'ABM.
- **Construire le plan marketing omnicanal**
  - Les étapes clés de la construction du plan.
  - Le plan de travail créatif et la plateforme de marque.
  - Utiliser le marketing automation pour bâtir des campagnes omnicanales.

- **Utiliser les actions opérationnelles omnicanales pertinentes**

- Site web et référencement (SEM, SEO, SEA).
- Media on et off line. (TV, radio, display natif programmatique)
- RP on et off line (salon, dossier de presse, webinaire, livre blanc).
- Marketing direct on et off line (emailing, newsletter, SMS).
- Marketing relationnel on et off line (clubs, réseaux sociaux).
- Brand advocacy et social selling.
- Marketing d'influence.
- Assurer la cohérence des actions : le modèle POEM.

- **Construire la synergie avec les commerciaux**

- La synergie marketing-commercial-service client, l'approche sales enablement.
- Élaborer des argumentaires de vente adaptés.
- Créer des supports d'aide à la vente digitaux et dynamiques.
- Le plan d'actions commerciales.

- **Piloter les actions et mesurer les résultats**

- Évaluer le budget et les ressources nécessaires à la mise en œuvre.
- Les outils de pilotage.
- Construire son tableau de bord et ses indicateurs clés par actions.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc