12 Semaines du Marketing

Un système marketing qui génère des clients, pas des impressions.

Carte d'identité de la formation	
Organisme de formation	Lansry Consulting • NDA 84692211569
Référence programme	PR8991500490
Durée	18 heures sur 12 semaines
Répartition	12 h de sessions collectives en visioconférence (12 sessions hebdomadaires d'1 h) + 6 h de contenus vidéo en asynchrone (12 vidéos de 30 min)
Modalité	Formation mixte (blended), 100 % à distance
Effectif	2 à 11 participants
Tarif	2 000 € net de TVA par participant
Délai d'accès	Inscription jusqu'à 20 jours avant le démarrage de la session, dans la limite des places disponibles (2 à 11 participants).

Formation éligible à une prise en charge OPCO

Action de formation au sens de l'article L.6313-1 du Code du travail, dispensée par un organisme de formation déclaré et certifié Qualiopi. Le présent programme, accompagné du devis, constitue le dossier à transmettre à votre OPCO pour une demande de prise en charge.

Public visé

Dirigeants, responsables marketing, entrepreneurs et toute personne souhaitant développer un marketing efficace et générer plus de clients.

Objectif général

Développer un système marketing performant et cohérent pour stimuler l'acquisition et la fidélisation des clients, en s'appuyant sur les 5 façons d'augmenter les profits et la Matrice Marketing 10x10.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Formation ouverte aux dirigeants, responsables marketing et entrepreneurs souhaitant structurer et professionnaliser leur marketing.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir des objectifs marketing clairs et mesurables fondés sur les données.
- Identifier son client idéal et concevoir des messages qui convertissent.
- Réaliser une analyse SWOT, formaliser sa proposition de valeur unique et sa voix de marque.
- Augmenter la valeur moyenne des ventes par le packaging et les offres.
- Optimiser le taux de conversion des prospects en clients.
- Renforcer la fidélité client et augmenter les achats récurrents.
- Générer des clients grâce aux réseaux sociaux.
- Générer un trafic web qualifié via une stratégie SEO et de contenu orientée conversion.
- Attirer des prospects grâce au marketing direct ciblé.
- Développer son activité grâce à des partenariats stratégiques.
- Construire un plan marketing actionnable sur 90 jours.
- Mettre en place des systèmes de suivi et de reporting marketing.

Contenu de la formation – déroulé des 12 semaines

S1 **Définir des objectifs marketing basés sur les données**

- Établir des objectifs clairs et atteignables
- S'appuyer sur des données mesurables
- Planifier ses actions marketing en conséquence

S2 **Définir son client idéal et créer des messages qui convertissent**

- Identifier le public cible le plus pertinent
- Élaborer des messages marketing percutants
- Générer l'attention et les conversions

S3 **Analyse SWOT, PUV et voix de marque**

- Réaliser une analyse SWOT de son activité
- Formaliser sa proposition de valeur unique
- Définir une voix de marque différenciante

S4 **Augmenter la valeur moyenne des ventes**

- Concevoir des offres et du packaging
- Mettre en place des stratégies d'upsell et de cross-sell
- Accroître les revenus générés par client

S5 **Optimiser le taux de conversion**

- Mettre en place des systèmes orientés conversion
- Accélérer la prise de décision d'achat
- Mesurer et améliorer le taux de conversion

S6 **Renforcer la fidélité client et les achats récurrents**

- Développer la relation client dans la durée
- Augmenter la fréquence d'achat
- Accroître la valeur client à long terme

S7 **Générer des clients via les réseaux sociaux**

- Définir une stratégie de contenu social
- Créer un flux continu de nouveaux prospects
- Développer l'engagement de sa communauté

S8 **Trafic web qualifié et SEO orienté conversion**

- Mettre en place une stratégie SEO et de contenu
- Attirer un trafic qualifié vers son site
- Convertir le trafic en prospects et clients

S9 **Marketing direct ciblé**

- Identifier la bonne audience
- Concevoir des campagnes de marketing direct
- Créer de nouvelles opportunités clients

S10 **Croître grâce à des partenariats stratégiques**

- Identifier des partenaires pertinents
- Construire des collaborations gagnant-gagnant
- Développer des réseaux de recommandation

S11 **Créer un plan marketing sur 90 jours**

- Structurer ses actions sur 90 jours
- Prioriser les initiatives à fort impact
- Rendre le plan clair et actionnable

S12 **Mettre en place des systèmes de reporting marketing**

- Installer des systèmes de suivi
- Mesurer la performance des actions
- Piloter par la donnée et ajuster

Modalités pédagogiques

Formation mixte (blended). En amont de chaque session, une vidéo de 30 minutes à visionner en autonomie. Chaque semaine, une session collective d'1 heure en visioconférence animée par un coach certifié ActionCOACH : apports, mises en situation, plans d'action. Workbooks et outils prêts à l'emploi fournis.

Modalités d'évaluation et de suivi

Auto-évaluation initiale et finale, quiz hebdomadaires, mise en application via plans d'action, évaluation de la satisfaction à chaud et à froid.

Feuilles d'émargement par session, attestation de fin de formation, certificat de réalisation transmis au financeur, bilan pédagogique de fin de parcours.

Ressources techniques et pédagogiques

Plateforme pédagogique complète et drive partagé contenant l'ensemble des documents téléchargeables. Chaque exercice est accompagné d'un livret de travail incluant quiz, espaces de prise de notes et supports d'application pratique. Douze modules vidéo de 30 minutes visionnés au rythme du participant, complétés par les sessions animées en direct.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique est composée d'experts alliant une solide expérience professionnelle à une expertise pédagogique reconnue. Les intervenants sont des coachs certifiés ActionCOACH, sélectionnés pour leur capacité à transmettre des méthodes concrètes et à accompagner chaque apprenant jusqu'à la mise en application.

Modalités et délais d'accès

Inscription jusqu'à 20 jours avant le démarrage de la session, dans la limite des places disponibles (2 à 11 participants).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap, Ady D. Lansry, étudie avec chaque bénéficiaire les aménagements nécessaires. Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.

ActionCOACH Formations / Lansry Consulting • SAS au capital de 2 000 € • 56 rue de Margnolles, 69300 Caluire-et-Cuire • SIRET 983 024 480 00011 • APE 85.59A - Formation continue d'adultes • TVA FR09 983 024 480 • Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84692211569 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes. Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.