



Votre rapport direct avec le marketing

Découvrez les secrets d'une attitude et d'un comportement marketing
Comment le marketing apporte de la valeur ?
Découvrez... Ce que permet un marketing efficace

L'impact sur la valorisation de l'entreprise

Quelques cas concrets de valeur des marques
Découvrez... Les marques internationales :
Comment valorise-t-on les marques
Le palmarès des marques
Le top 10 de la valeur des marques internationales

Les marques françaises :

Comment valorise-t-on les marques en France ?
Le palmarès des marques françaises.
Histoire de marques
Découvrez... Une typologie des marques

Votre entreprise et le marketing

Vous aurez la possibilité de faire une autoévaluation de la situation marketing de votre entreprise par le biais d'une simulation

Mise à jour le 01/12/2022

Développer une attitude marketing

Savoir ce qu'est une attitude marketing.
Comprendre comment le marketing apporte de la valeur.
S'exercer autour de l'étude de cas concrets de valeurs des marques et connaître l'histoire de quelques marques.
Auto-évaluer la situation marketing de son entreprise.

PREREQUIS :

- Aucun prérequis.

PUBLIC CONCERNE :

Tout public.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en ligne
- Supports pédagogiques et techniques
- Documentations
- Études de cas concret
- Support multimédia (ex : module d'e-learning)
- Application Zoom / Teams

LIEUX, MODALITES :

- Inter
- Intra
- Les modules peuvent se dérouler sur le lieu de travail, à distance, ou un mixte des deux.

EFFECTIF PAR SESSION :

- Groupe de 4, Groupe de 6, Groupe de 8, Groupe de 10 et +
- Formation individuelle.



ILYO TOUCH Formations — 15 bd Pereire 75017 Paris — 01 88 31 31 52 — contact@ilyotouchformations.fr
N° SIRET : 820 309 177 000 39 - Code APE 6202 A - Numéro TVA Intracommunautaire FR04820309177
Numéro RCS Paris B 820 309 177 - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 93 08105 93
auprès du préfet de la région Ile-de-France

MATERIEL :

- Ordinateur portable équipé d'une webcam,
- Une connexion internet.
- L'application Zoom installée sur votre ordinateur

SUIVI D'ÉVALUATION :

- Rapports
- Compte-Rendu
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires
- Attestation de fin de stage
- QCM
- Test
- Exercices
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation de la formation

INTERVENANTS :

- Ilyo Touch Formations travaille avec un réseau de formateurs indépendants, identifiés et experts dans leur domaine de compétences et qui ont une vraie volonté de transmettre tous les outils dont vous aurez besoin au quotidien.



COUT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est défini en fonction du stage, de la durée, et des objectifs définis avec l'apprenant. Le coût est également défini en fonction que nos formations soient dispensées en intra (chez le client), ou en formation Mixte (présentiel et FOAD), uniquement en FOAD, mais aussi la qualification de nos formateurs et du lieu de la formation.

Que ce soit en présentiel ou à distance, notre approche de la formation s'appuie sur une pédagogie pratique et personnalisée, chaque formateur adapte systématiquement sa prestation aux réalités des métiers des apprenants.

Systématiquement par le biais d'un entretien personnalisé le formateur cible les prérequis, les objectifs en amont afin de réduire le temps de découverte des besoins et ainsi être opérationnel dès le démarrage de la formation. Les programmes de formation présents sur le site internet servent de base, ils sont réadaptés aux besoins. Nos formateurs sont sélectionnés sur 6 critères :

- L'expérience
- Les qualifications
- La pédagogie
- La disponibilité
- Le choix des supports pédagogiques
- L'adéquation entre le parcours du formateur et les besoins de l'apprenant

FORMATION SUR MESURE

Selon votre besoin et le programme sur mesure dédié à votre formation vous avez la possibilité de choisir le type d'apprentissage qui vous convient le mieux :

En face à face

Une formation ciblée et individualisée qui permet d'optimiser l'apprentissage. Le professeur est à l'entière disposition du participant, pour un cours à 100% sur mesure afin de progresser plus rapidement. Le professeur utilise autant que possible les documents professionnels du participant.

En groupe

Les apprenants profitent d'un professeur pour répondre de la façon la plus efficace à leurs besoins, mettre l'accent sur leur potentiel.

