

## Catalogue de formations > MARKETING > P03 / Marketing traditionnel

### P03 / MOOC MARKETING TRADITIONNEL

---

#### Vous avez deux solutions pour étudier un programme de formation MOOCS

**1/** Vous voulez vous former pour **progresser à titre personnel**. Vous n'avez pas besoin de prouver que vous vous êtes formé. **Souscrivez un abonnement** et formez vous à votre rythme . Vous avez accès 56 programmes MOOCs, mais aussi aux 1300 formations 24h/24 pendant la durée de votre abonnement. Vous pouvez étudier les formations « au fil de l'eau » en choisissant les formations qui vous intéressent.

**2/** Vous voulez obtenir un ou des **certificat(s) de formation**, prouvant que vous vous êtes formé et avez acquis des connaissances validées par un ou des examen(s). **En savoir plus**

Voir quelques extraits en format texte

#### **Objectifs du mooc Marketing traditionnel :**

Les objectifs de ce programme de formation au marketing sont :

- étudier toutes les actions marketing traditionnelles présentées par des spécialistes : la veille marketing, l'étude de marché, l'enquête de satisfaction clients, la publicité, les salons, les soirées réseau, etc . Mais aussi les actions marketing sur internet : le référencement naturel, l'achat de mot clés, les blogs, les réseaux sociaux, le marketing mobile, le web marketing local, etc.
- savoir calculer et fixer ses prix de vente.
- hiérarchiser tous ces outils marketing et être capable de lancer un plan marketing efficace.

#### **Public visé du mooc Marketing traditionnel :**

Responsables de communication et marketing.

Dirigeants d'entreprises et manager de centre de profit qui veulent comprendre comment se développer grâce au marketing.

Créateurs d'entreprises qui veulent se positionner correctement sur un marché et choisir les bons outils marketing pour s'y développer.

#### **Experts formateurs du mooc Marketing traditionnel :**

Spécialistes de tous les outils marketing précédemment cités.

Nous vous rappelons que les abonnements de formation à [www.LaFormationPourTous.com](http://www.LaFormationPourTous.com) vous offrent la possibilité, quel que soit leur durée, d'accéder aux 1300 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 300H de vidéo au total). **Vous abonner.**

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) ou par téléphone du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h au 01.39.57.64.82



[L'essentiel de Marketing traditionnel](#) // 12:20  
18 experts de LaFormationPourTous.com



[La veille marketing et commerciale](#) // 8:42  
Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[Réaliser une enquête de satisfaction clients](#) // 15:20  
Myriam Vandenbroucq - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com



[Le client au coeur de la stratégie](#) // 3:57  
Hanane Samlani - Développement commercial - Agent CO



[Définir votre offre et votre marché](#) // 13:59  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Définir votre offre et votre marché \(cas pratiques\)](#) // 11:26  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Définir vos politiques marketing et commerciale](#) // 11:43  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Définir vos politiques marketing et commerciale \(cas pratiques\)](#) // 13:09  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Evaluer votre marché et vérifier la pertinence de votre offre](#) // 17:01  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Evaluer votre marché \(cas pratiques\)](#) // 12:16  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[L'étude de marché](#) // 14:38  
Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[Maîtriser les clés de l'implantation d'un commerce](#) // 11:11  
Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG



[Pourquoi et comment segmenter son marché](#) // 10:07  
Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG



[Différenciez-vous pour éviter la concurrence](#) // 14:20  
Bruno De Vathaire - Communication Publicité Web - Innergence



[S'aventurer sur un nouveau marché](#) // 13:02  
Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[Les facteurs clés de réussite d'une marque](#) // 5:58  
Bruno De Vathaire - Communication Publicité Web - Innergence



[Les 9 vecteurs de croissance](#) // 7:48

Frank Théveneau - Conseil marketing et développement commercial - ExternCom



[Vous faire connaître](#) // 21:01

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Créer sa charte graphique](#) // 7:34

Nicole Coiffard - Conseil en développement d'entreprise - Cordiane



[Concevoir une plaquette commerciale](#) // 6:26

Manuel Bouchet - Consultant spécialisé en marketing - 623 Incom



[Plaquette ou site web vitrine ?](#) // 10:06

Nicole Coiffard - Conseil en développement d'entreprise - Cordiane



[Marketing non conventionnel et innovation marketing](#) // 12:25

Marcel Saucet - Innovation - Street Marketing - LCA



[Un plan marketing efficace](#) // 9:49

Sophie Callies - Conseil marketing BtoB - SO-xperts



[Les 9 formules marketing à succès](#) // 9:56

Frank Théveneau - Conseil marketing et développement commercial - ExternCom



[Choisir ses canaux de distribution](#) // 6:52

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Proactive



[Les clés d'un lancement produit réussi](#) // 8:37

Sophie Callies - Conseil marketing BtoB - SO-xperts



[Formuler une offre de services](#) // 3:59

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[Etablir ses prix de vente](#) // 10:38

Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite entreprise



[Fixer vos prix de vente](#) // 15:46

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Fixer vos prix de vente \(cas pratiques\)](#) // 12:03

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Améliorer votre packaging](#) // 11:39

Delphine Raymond - Consultante en marketing et développement durable - Le Bureau vert



[Augmenter son chiffre d'affaires grâce au design](#) // 19:09

Brigitte Borja de Mozota - Consultante en design - Designence.com



[Oser le design pour augmenter vos ventes](#) // 11:00  
Constance Jeanperrin et Clémence de la Serre - Consultantes en design - Osons le design



[Choisir de faire de la publicité](#) // 7:09  
Myriam Vandenbroucq - Coach Marketing - MonCoachMarketing.com



[Mesurer le retour des actions publicitaires](#) // 13:11  
Diane Pelletrat de Borde - Spécialiste en marketing et e-marketing - Dibenn Consulting



[Les relations presse](#) // 13:21  
Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospective



[Communiquer grâce aux relations presse](#) // 5:53  
François VANDENBERGHE - Expertise en relations presse - Voie de Presse



[Développez vos relations presse](#) // 14:36  
François VANDENBERGHE - Expertise en relations presse - Voie de Presse



[Participer à un salon](#) // 12:28  
Manuel Bouchet - Consultant en marketing - 623 Incom



[Le réseautage](#) // 2:46  
Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



[Comment trouver de nouveaux clients par le réseautage ?](#) // 5:32  
Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[Participer à une soirée réseau](#) // 19:20  
Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



[Street Marketing](#) // 15:27  
Marcel Saucet - Innovation - Street Marketing - LCA