

Catalogue de formations > Métiers : Marketing / Communication > Directeur marketing

FORMATION : DIRECTEUR MARKETING

Le Directeur (ou la Directrice) marketing conçoit les plans marketing (analyse du marché, détermination des cibles, plan d'action, choix des axes publicitaires...) et met en œuvre les opérations destinées à développer la vente des biens ou services de l'entreprise. Dans les PME, il peut cumuler ses fonctions avec celles de directeur commercial.

Objectifs de la formation de perfectionnement Directeur marketing

- se perfectionner dans l'omnicanal et les techniques marketing qui en découlent
- se perfectionner dans les techniques de lancement d'un nouveau produit ou service

Public visé par la formation Directeur marketing

- Chargés de marketing qui veulent évoluer vers un poste de directeur marketing
- Directeurs marketing qui veulent étudier l'impact du digital dans le marketing et la vente
- Aux dirigeants d'entreprises qui cumulent leurs fonctions de direction d'entreprise avec celles de directeur marketing et commercial

Formateurs de la formation Directeur marketing

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Directeur marketing sont des consultants spécialisés en marketing, digital, développement commercial.

Le prix du programme de formation Directeur marketing est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Directeur marketing composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Directeur marketing, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Directeur marketing.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Directeur marketing est de 6h58min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 12h27min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

Les programmes de formation complémentaires sont Développer des comportements et savoir-être gagnants, Améliorer ses compétences managériales, Devenir un manager polyvalent, Gérer des projets et Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise.



[Passer des 4P aux 4C // 23:51](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[Le marketing émotionnel : une autre approche du marketing // 19:08](#)

Patrice Laubignat - Consultant spécialisé en marketing émotionnel et en partenariat - LePartenariat



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

Marcel Saucet - Innovation - Street Marketing - LCA



[L'omni canal // 21:16](#)

Pierre Bessemoulin - Expert en transformation digitale des entreprises



[L'omnicanal ou comment s'adapter aux clients 2.0 // 18:54](#)

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation - MarketingCoach



[Attirer plus de clients grâce à l'omnicanal // 16:46](#)

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation - MarketingCoach



[Vendre plus avec l'omnicanal // 20:16](#)

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation - MarketingCoach



[Comprendre le parcours client à l'ère digitale // 19:20](#)

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM



[E-Business et marketing émotionnel // 17:03](#)

Patrice Laubignat - Consultant spécialisé en marketing émotionnel et en partenariat - LePartenariat



[Les applications de la réalité augmentée en marketing/vente // 18:01](#)

Grégory Maubon - Expert en réalité augmentée et usages numériques



[Découvrir comment enrichir votre site web // 22:32](#)

Hervé Heully - Spécialiste de solutions innovantes avec Rich Media - New3s



[Utiliser le rich media pour rendre votre site efficace // 18:47](#)

Hervé Heully - Spécialiste de solutions innovantes avec Rich Media - New3s



[Utiliser les visites virtuelles interactives pour vendre en ligne // 13:43](#)

Hervé Heully - Spécialiste de solutions innovantes avec Rich Media - New3s



[Utiliser internet pour faire venir les clients dans les magasins // 19:55](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[Le marketing mobile // 9:59](#)

Jean-Baptiste Gayet - Consultant en marketing mobile - GLGDEV



[Le web marketing local // 13:38](#)

Vianney Lardeau - Directeur d'une agence de Web Marketing Local - PubEtic



[Implanter le digital dans les magasins // 11:52](#)

Cécile Pelletier - Consultante en transformation digitale - Adone Conseil



[Vendre plus dans les magasins avec le digital // 19:31](#)

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing - ALTEEM



[Comprendre les apports du big data // 21:53](#)

Yves-Marie Lemaître - Expert en Data Management - Data Elicitation



[Découvrir le marketing prédictif // 19:09](#)

Yves-Marie Lemaître - Expert en Data Management - Data Elicitation



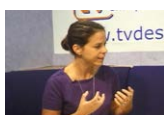
[Les clés d'un lancement produit réussi // 8:37](#)

Sophie Callies - Conseil marketing BtoB - SO-xperts



[Constituer un catalogue papier et web // 14:02](#)

Sandrine Haller - Consultante en marketing - SH Conseils



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

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



[Oser le design pour augmenter vos ventes // 11:00](#)

Constance Jeanperrin et Clémence de la Serre - Consultantes en design - Osons le design



[Street Marketing // 15:27](#)

Marcel Saucet - Innovation - Street Marketing - LCA