

# Maîtrise de la Gestion de Projets Marketing : De la Planification à l'Exécution

Programme de formation

## Public visé

### Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

## Pré-requis

Aucun

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Maîtriser les étapes clés de la gestion d'un projet marketing
- Savoir créer et gérer un rétroplanning efficace
- Être capable d'identifier les risques et d'adapter le projet en conséquence

## Description / Contenu

### AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.





# FORMASUITE

## JOUR 1 : Fondamentaux de la Gestion de Projets Marketing

12 Rue Courbet 82000 Montauban

Tel. 05 63 16 00 09 M.E. Contact@formasuite.fr

Numéro de Compte de la TVA : FR160400838

### **Matin : Introduction à la Gestion de Projets Marketing**

- Compréhension du rôle du chef de projet marketing
- Les phases clés d'un projet marketing
- Définition des objectifs et des indicateurs de performance (KPIs)
- Initiation au rétroplanning : importance et principes de base

### **Après-midi : Planification et Organisation de Projet**

- Méthodes de collecte d'informations et analyse des besoins
- Élaboration d'une proposition de valeur et définition du scope du projet
- Introduction aux outils de gestion de projet adaptés au marketing
- Atelier : Création d'un cahier des charges pour un projet marketing fictif

## JOUR 2 : Techniques Avancées et Mise en Pratique

### **Matin : Rétroplanning et Gestion des Risques**

- Approfondissement sur la création d'un rétroplanning détaillé
- Identification et gestion des risques et des imprévus
- Allocation des ressources et budgeting
- Atelier : Élaboration d'un rétroplanning pour le projet établi le Jour 1

### **Après-midi : Suivi, Contrôle et Adaptation du Projet**

- Techniques de suivi de projet et ajustements en temps réel
- Communication efficace avec les parties prenantes
- Mesure de la performance et reporting
- Atelier : Simulation de suivi et d'ajustement de projet

## FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

## Modalités pédagogiques

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

### ***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

### ***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



# FORMASUITE

## Moyens et supports pédagogiques

12 Rue Courbet 82000 Montauban  
Tél. 05 31 60 07 07 - Mel. [contact@formasuite.fr](mailto:contact@formasuite.fr)  
Numéro de déclaration d'activité 7682008738

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

### Modalités d'évaluation et de suivi

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

### Profil du formateur

