



MASTERBRAND
BUSINESS SCHOOL

**LES FONDAMENTAUX DU
MARKETING DIGITAL**





L'USAGE DES RÉSEAUX SOCIAUX : CRÉATION D'UNE COMMUNAUTÉ INTERNATIONALE

Code formation

OAP1S56.4

MASTERBRAND
Masterbrand Business School

Durée

35H de formation

Tarif

1990€ HT

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Matériel pédagogique & d'encadrement

- Support pédagogique print et digital
- Devises : PC / Tablette
- Vidéoprojecteur / Apple TV
- Espace repas / commodités / connexion Wifi / Bluetooth

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Valoriser son identité numérique

- Acquérir les fondamentaux du digital
- Concevoir une stratégie digitale
- Assurer les lancements de projets digitaux

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – COMPRENDRE LES RÉSEAUX SOCIAUX

Concepts clés
Principaux réseaux sociaux
Usage des réseaux sociaux

JOUR 2 – CRÉER UNE COMMUNAUTÉ

Trouver & cibler la clientèle
Création de contenu
Stratégie d'écoute & prise de parole

JOUR 3 – DÉFIS ET DIFFICULTÉS

Gérer les crises en ligne
Commentaires

JOUR 4 – FIDÉLISATION

Stratégie d'influence
Contenus
Objectifs
Cibles

JOUR 5 – OUTILS DIGITAUX

Comprendre les outils du marketing
Mesurer l'efficacité d'une stratégie digitale

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.



CRÉER UN SITE INTERNET : VALORISER L'IMAGE DE L'ENTREPRISE

Code formation
OAP1S56.5

MASTERBRAND
Masterbrand Business School

Durée	35H de formation	Tarif	2590€ HT
-------	------------------	-------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Valoriser son identité numérique

- Acquérir les fondamentaux du digital
- Concevoir une stratégie digitale
- Assurer les lancements de projets digitaux

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – À SAVOIR

Concepts clés
Opportunités du site internet

JOUR 2 – CONCEVOIR UN SITE INTERNET

Comprendre les différents sites
Optimiser son site
Écriture web,
Créer du trafic sur le site web

JOUR 3 – CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DIGITALE

Concevoir un site adapté à ses clients
Augmenter le trafic sur le site web

JOUR 4 – APPRÉHENDER LES DIFFICULTÉS

Bugs
Mettre en place veille e-réputation

JOUR 5 – OUTILS DIGITAUX

Mettre en place des outils d'évaluation pour analyser la performance du site
Maîtrise des outils Webanalytics : Google Analytics, Google Tag Manager
Maîtrise des outils publicitaires : Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.



LE MARKETING MOBILE : CONCEPT CLÉ DE LA RELATION CLIENT

Code formation
OAP1S56.7

MASTERBRAND
Masterbrand Business School

	Durée	35H de formation	Tarif	2990€ HT
--	--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Études Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Valoriser son identité numérique

- Acquérir les fondamentaux du digital
- Concevoir une stratégie digitale
- Assurer les lancements de projets digitaux

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – NOUVELLES ATTITUDES DE CONSOMMATION

Concepts clés
Enjeux marketing mobile
Dernières évolutions
Différents formats et supports

JOUR 2 – FIDÉLISATION DU CLIENT

Augmenter les ventes
Internet mobile, sms/mms, publicité mobile

JOUR 3 – USAGE MOBILE

Cadre légal
Comportements des utilisateurs

JOUR 4 – DÉPLOYER UNE STRATÉGIE PERFORMANTE

Communiquer, & vendre
Avantages / inconvénients
Promouvoir solution mobile
Générer du trafic

JOUR 5 – CONVAINCRE

Connaître sa cible,
Établir objectifs marketing
Campagne publicitaire

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.



Durée	35H de formation	Tarif	1990€ HT
--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com



Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Valoriser son identité numérique

- Acquérir les fondamentaux du digital
- Concevoir une stratégie digitale
- Assurer les lancements de projets digitaux

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 COMPRENDRE L'EMAILING MARKETING

Concepts clés
Identifier les bonnes pratiques
Principaux outils d'emailing

JOUR 2 – CAMPAGNE D'EMAILING PERFORMANTE

Stratégie d'emailing
Structure des emails & construction du message
Programmation des campagnes

JOUR 3 – CONCEVOIR LE CODE HTML

Syntaxe du langage
Coder la structure de l'email
Vérifier la validité du code

JOUR 4 – MISE EN PAGE

Qualités d'affichage des images
Optimisation des images
Structure tabulaire
Enrichir le texte

JOUR 5 – PROGRAMMER DES NEWSLETTERS

Lien clients
Création d'une communauté

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.



MASTERBRAND
Masterbrand Business School

E-COMMERCE

Code formation

OAP1S56.8

Durée

35H de formation

Tarif

3490€ HT

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Matériel pédagogique & d'encadrement

- Support pédagogique print et digital
- Devises : PC / Tablette
- Vidéoprojecteur / Apple TV
- Espace repas / commodités / connexion Wifi / Bluetooth

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Valoriser son identité numérique

- Acquérir les fondamentaux du digital
- Concevoir une stratégie digitale
- Assurer les lancements de projets digitaux

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – INNOVER

Concepts clés
Nouveaux enjeux

JOUR 2 – SITE MARCHANT FONCTIONNEL

Catalogue en ligne
Prix compétitifs
Pertinence des produits

JOUR 3 – L'E-ACHETEUR

Trouver ses clients & Enregistrement des clients
Code de réduction
Paiement sécurisé
Réputation numérique positive : gestion des commentaires

JOUR 4 – PROCESSUS DE SUIVI

Commande
Gestion de l'après-vente
Logistique des stocks

JOUR 5 – PIÈGE À ÉVITER

Modèle économique viable sur le long terme
Étude de marché et cibles

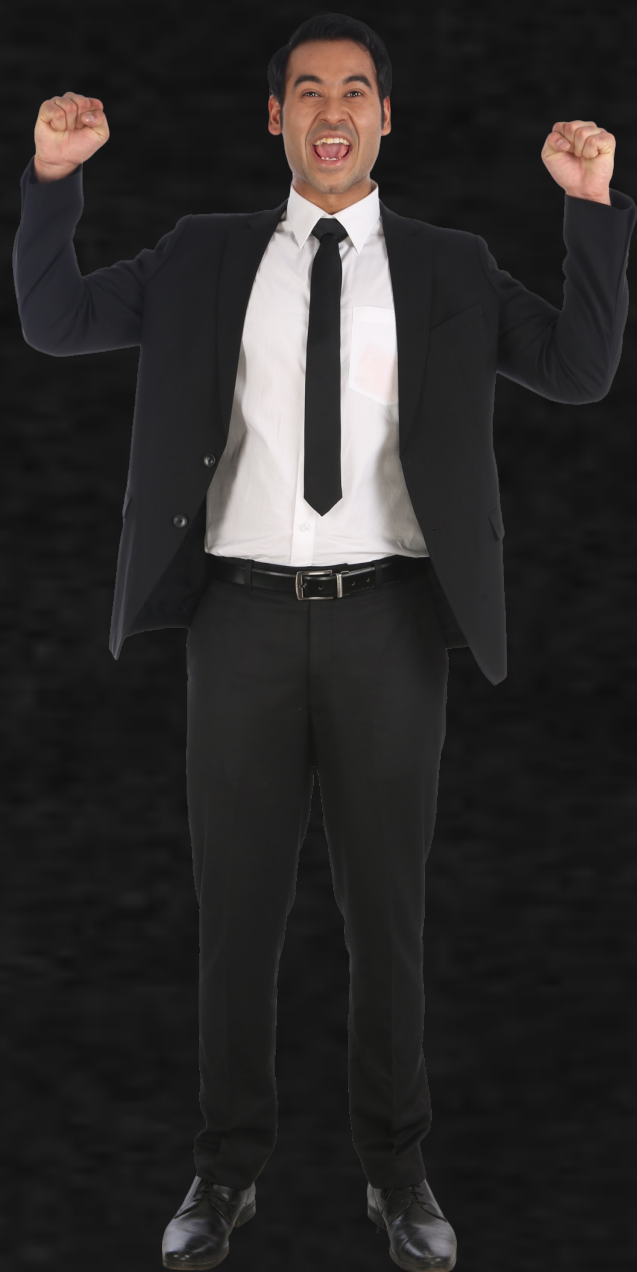
SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.



MASTERBRAND
BUSINESS SCHOOL

MANAGEMENT





Durée	35H de formation	Tarif	3690€ HT
-------	------------------	-------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Connaître les différentes étapes du processus de délégation et de responsabilisation

- Savoir mettre en place la délégation
- Hiérarchiser les délégations et les responsabilités
- Accompagner la délégation

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – DÉLÉGUER ET RESPONSABILISER : OUTIL DE DÉVELOPPEMENT

Savoir faire
Avantages & Risques
Définir les objectifs

JOUR 2 – ANNONCER LA DÉLÉGATION ET LA RESPONSABILISATION

Préparation de l'entretien : communication adaptée
Écoute

JOUR 3 – MISE EN PLACE & HIÉRARCHISATION

Annoncer les objectifs et résultats attendus
Énoncer les tapes du processus
Confiance à mettre en place

JOUR 4 – ÉVALUER LA PERFORMANCE : LE SUIVI

Critère du suivi
Entretien de suivi
Indicateurs de suivi

JOUR 5 – LES ALÉAS

Imprévus
Dérives
Recadrer

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.



Durée	35H de formation	Tarif	3290€ HT
--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Études Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Comprendre les différents conflits, se positionner et communiquer

- Dépasser et résoudre un conflit
- Acquérir une nouvelle vision du conflit
- Appréhender la gestion du stress pour prévenir les conflits

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – DÉFINIR LE CONFLIT

Définir les différences entre conflits, crises, tensions, et problèmes
Connaître les différentes sources du conflit et ses éléments déclencheurs
Mécanismes individuels et collectifs du conflit

JOUR 2 – SCHÉMA DU CONFLIT

Connaître les différents types de conflit
Rédiger plans d'action

JOUR 3 – DÉSAMORCER LES CONFLITS

Identifier les contraintes et les pouvoirs
Briefs, entretiens de management
Communiquer

JOUR 4 – CONNAÎTRE SES ÉQUIPES

Connaître et valoriser ses équipes
Améliorer la cohésion
Prévenir : leadership et clarification des rôles

JOUR 5 – LE RÔLE DU MÉDIATEUR

Faire face au conflit
Identifier les points précis du conflit
Contrôler la discussion
Aboutir à un accord
Attitude d'ouverture

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.



Durée	35H de formation	Tarif	2490€ HT
--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

S'adapter aux pratiques interculturelles

Acquérir les compétences en communication interculturelle
Comprendre les grandes mutations : communication à distance
Construire une relation interculturelle : création de rapport de confiance

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – QU'EST-CE QUE L'INTERCULTUREL ?

Définition et délimitation du terme
Difficultés au travail en contexte interculturel

JOUR 2 – PIÈGES DU TRAVAIL INTERCULTUREL

Analyse de son profil culturel
Conscience des cultures sur les individus
Poids de la culture sur la communication

JOUR 3 – ÊTRE INTERCULTUREL

Éviter les pièges : analyse des stéréotypes culturelles
Réduire les incompréhensions
Tirer profit des différences

JOUR 4 – COMPÉTENCES INTERCULTURELLES

Compétences interculturelles clefs
Repérer les préférences
Différences professionnelles : objectif, hiérarchisation

JOUR 5 – COMMUNICATION EFFICACE & À DISTANCE

Comprendre le mode de communication de l'interlocuteur : langage commun
Spécificités de la communication à distance
Communication orale / écrite adaptée

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.



Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Matériel pédagogique & d'encadrement

- Support pédagogique print et digital
- Devises : PC / Tablette
- Vidéoprojecteur / Apple TV
- Espace repas / commodités / connexion Wifi / Bluetooth

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Maîtriser la prise de parole en public en milieu professionnel

- Techniques de communication
- Confiance en soi
- Gérer les difficultés

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – LA COMMUNICATION

Prise de parole en public
Identification du public
Contexte au cours duquel on intervient

JOUR 2 – UTILISER LES SUPPORTS ADÉQUATS

Notes
Outils : slides, documents, tableau, vidéos

JOUR 3 – ÉLOQUENCE & EXPRESSION CORPORELLE : SUSCITER L'INTÉRÊT

Bâtir un discours structuré
Le vocal
Le visuel
Les déplacements & l'attitude

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.

JOUR 4 – GESTIONS DES ÉMOTIONS

Commentaires négatifs et positifs
Acquérir des outils pour faire face au stress

JOUR 5 – FAIRE FACE AUX DIFFICULTÉS

Situations difficiles
Parasites externes et internes
Adaptation au contexte
Interrompre

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.



MASTERBRAND
Masterbrand Business School

RETROUVER LA MAÎTRISE DE SON TEMPS ET DE SES PRIORITÉS

Code formation
OAP1S56.11

Durée	35H de formation	Tarif	2490€ HT
-------	------------------	-------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Savoir utiliser son temps en fonction de ses priorités

- Anticiper et planifier
- Éliminer la perte de temps
- Mettre en place une organisation efficace sur le long terme

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – COMPRENDRE LES CONCEPTS CLÉS

Relation au temps
Objectifs et enjeux de la gestion du temps
Identifier facteurs de stress

JOUR 2 – LA PERTE DE TEMPS

Parasites & crises non anticipées
Interruptions
Lutter contre le stress négatif

JOUR 3 – SAVOIR S'ORGANISER

Temps collectifs : réunions, entretiens
Outils de planifications & gestion de l'agenda
Savoir dire non
Prévoir des marges pour les imprévus

JOUR 4 – STRUCTURER SON TEMPS ET HIÉRARCHISER SES PRIORITÉS

Planifier : établissement des priorités
Communication : écoute active
Estimer son temps
Équilibrer entre vie professionnelle et personnelle

JOUR 5 – LES URGENCES

Prioriser les problèmes
Déléguer correctement

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.



MASTERBRAND
Masterbrand Business School

FORMATION VENTE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Code formation
OAP1S56.1

	Durée	56H de formation	Tarif	4990€ HT
--	--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Matériel pédagogique & d'encadrement

- Support pédagogique print et digital
- Devises : PC / Tablette
- Vidéoprojecteur / Apple TV
- Espace repas / commodités / connexion Wifi / Bluetooth

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Savoir utiliser son temps en fonction de ses priorités

- Anticiper et planifier
- Éliminer la perte de temps
- Mettre en place une organisation efficace sur le long terme

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – FONDAMENTAUX DU MARKETING

Rôle du marketing au sein d'un organisme
Différents concepts & types de marketing
Élaboration du plan Marketing

JOUR 2 – VENDRE AVEC UNE APPLICATION MOBILE

Les enjeux du marché mobile
La conception d'une application mobile
L'administration d'une application mobile
La fidélisation client

JOUR 3 – ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE

Identifier le niveau de maturité du besoin du client
Adopter le reflexe de la vente agile
Exercice de découverte des 4 situations de vente

JOUR 4 – LES DIFFÉRENTS TYPES DE VENTE

La vente conseil
La vente persuasive
La vente créative
La vente réactive
La vente à distance

JOUR 5 – ACCUEILLIR LE CLIENT

Optimiser l'accueil client et le prendre en charge intégralement
Vendre son produit par la qualité du service

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.

JOUR 6 – DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ EN UTILISANT LES RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS

Créer sa communauté professionnelle pour développer son activité commerciale
Créer une page entreprise sur LinkedIn/Viadeo et choisir ses groupes

JOUR 7 – DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITÉ

Analyse marketing stratégique et recommandations opérationnelles
Mise en place du mix-marketing et des actions de développement commercial de mon activité au travers du digital

JOUR 8 – MANAGEMENT D'UNE ACTIVITÉ DE SERVICE

Les fondamentaux du management d'une activité de service au travers du web
Étude de cas pratique d'entreprise de service (Problème orientée autour de l'accroissement de l'activité)

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.



MASTERBRAND
BUSINESS SCHOOL

FINANCE





MASTERBRAND
Masterbrand Business School

GESTION FINANCIÈRE

Code formation
OAP1S56.12

	Durée	35H de formation	Tarif	2490€ HT
--	--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Matériel pédagogique & d'encadrement

- Support pédagogique print et digital
- Devises : PC / Tablette
- Vidéoprojecteur / Apple TV
- Espace repas / commodités / connexion Wifi / Bluetooth

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Mesurer l'impact des décisions du manager sur la santé économique de l'entreprise

- Découvrir et maîtriser les notions de finance
- Réaliser un diagnostic financier
- Mesurer l'impact des décisions du manager sur la santé économique de l'entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – DÉCOUVERTE DE LA FINANCE

Maîtriser le vocabulaire financier et économique
Rôles des principaux documents financiers

JOUR 2 – L'ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT FINANCIER

Définitions des notions macro-économique clés
Financer, investir, performer, rémunérer
Analyse de la croissance, inflation, emploi, taux d'intérêt
Compétitivité & partenaires

JOUR 3 – ÉVALUER LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

Construire, analyser & exploiter les données du bilan
Trésorerie
Mesurer la rentabilité de l'entreprise

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.

JOUR 4 – LOGIQUE FINANCIÈRE

Politique d'investissement
Estimer la rentabilité pour l'actionnaire
Calculer les marges de manœuvres financières
Financer la croissance

JOUR 5 – LES RISQUES FINANCIERS

Problèmes financiers : équilibre & rentabilité
Évaluer le risque de faillite

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.



MASTERBRAND
Masterbrand Business School

ANALYSE FINANCIÈRE

Code formation
OAP1S56.13

	Durée	35H de formation	TARIF	2490€ HT
--	--------------	------------------	--------------	----------

Pour qui ?

Tous collaborateurs désireux de connaître les nouvelles technologies du digital et des les intégrer dans leur environnement de travail, dans le but de faire évoluer leur démarche marketing et d'améliorer leurs résultats commerciaux. (Chargé de clientèle, commercial, vendeur en magasin, manager ...)

Profil Formateur

Intervenants experts en E-Commerce / E-Marketing / Community Management / Management Stratégique
Superviseur : Thierno DIA Enseignant en Marketing (Etudes Supérieures) / Consultant expérimenté en Management et Marketing (10 ans d'expérience) / Diplômé du Master en Management de l'EM Normandie et en Ingénierie de Formation (Rouen).

Prérequis

- Connaissances de l'outil informatique
- Techniques commerciales de vente
- Sens du relationnel clientèle
- Notions Marketing et Communication
- Sensibilité à la culture digitale

Contact

Masterbrand
Centre de formation
gms.consulting@me.com

0 826 38 10 10 Service 0,15 € / min + prix appel

Lieux

Locaux de Masterbrand
57 avenue de Bretagne
76 100 Rouen
Ou les Locaux de l'entreprise

Date de la prochaine session

En fonction des disponibilités des participants et des contraintes de l'entreprise demandeuse.

OBJECTIFS

Maîtriser les spécificités de l'analyse financière

- Mesurer la rentabilité économique et financière d'une entreprise
- Réaliser une analyse par les flux
- Analyser par les ratios

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – LES FONDAMENTAUX

Analyser la structure financière
Diagnostic financier

JOUR 2 – DÉCRYPTER LES COMPTES

Comptes consolidés
Périmètre et méthodes de consolidation

JOUR 3 – L'ANALYSE FINANCIÈRE

Lire & analyser les états financiers consolidés
Analyser par les ratios
Soldes intermédiaires de gestion (SIG)
Repérer les signes de dégradation

JOUR 4 – ANALYSER LES FLUX DE TRÉSORERIE

Tableaux de flux
Indicateurs de trésorerie : EBE, ETE, ETG, CAF
Calculer, analyser et interpréter des cash-flows

JOUR 5 – MESURER LA CRÉATION DE LA VALEUR

Notion de création de valeur
Calcul et interprétation des ratios de rentabilité
Rentabilités des capitaux

SUIVI & APPRÉCIATIONS

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires et contresignées par le formateur
- Chacun de nos modules est suivi d'un cas pratique, en situation réelle, corrigé par le formateur
- Chaque stagiaire sera évalué individuellement à l'issue de la formation afin de mesurer son niveau de connaissances acquises.

La formation est éligible aux financements par l'État et au CPF.