

Stratégie marketing : arrêtez d'improviser, commencez à performer // #3116

 7 h  217,00 €

Public

dirigeants, responsables marketing, indépendants, porteurs de projet

Objectifs

- Clarifier son positionnement et ses objectifs marketing
- Identifier ses cibles idéales et se différencier de ses concurrents
- Prioriser les bons leviers marketing selon son activité
- Construire un plan marketing clair, simple et applicable

Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 3116 : en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/427074aa-0aa5-4082-841b-77314ef43482\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/427074aa-0aa5-4082-841b-77314ef43482) . Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément.

1. Introduction à la stratégie marketing

- Pourquoi une stratégie simple vaut mieux qu'un plan parfait jamais appliqué
- Les erreurs fréquentes des PME et indépendants
- Clarifier la différence entre stratégie et tactique

2. Clarifier son positionnement et son offre

- Identifier son marché, sa cible et sa promesse
- Formuler une proposition de valeur claire et différenciante
- Définir des objectifs SMART pour guider ses choix marketing

3. Exercice pratique 1 : canevas de positionnement

Formalisation du positionnement autour de 4 axes clés :

- À qui je m'adresse ?
- Quel problème je résous ?
- Quelle solution j'apporte ?
- Pourquoi me choisir, moi ?

4. Exercice pratique 2 : Client idéal & différenciation concurrentielle

Partie 1 – Client idéal

Réflexion guidée à partir de 6 questions :

- Qui est-il vraiment ?
- Quel problème cherche-t-il à résoudre ?

- Qu'est-ce qui bloque son passage à l'action ?
- Qu'a-t-il essayé avant moi ?
- Qu'est-ce qui déclenche son engagement ?
- Comment savoir que j'ai réussi ma mission ?

Partie 2 – Concurrents & différenciation

Analyse personnelle des 3 concurrents principaux :

- En quoi sont-ils meilleurs que moi ?
- Où sont mes failles ?
- Quels sont mes avantages uniques ?
- Comment puis-je me différencier dans les 6 prochains mois ?

5. Choisir les bons canaux marketing

- Panorama des leviers : réseaux sociaux, emailing, SEO, événements, etc.
- Identifier les 2 à 3 canaux prioritaires en fonction de sa cible et de son offre
- Savoir quoi ne pas faire pour éviter la dispersion

6. Construire un plan d'action simple et réaliste

- Méthode 90 jours : objectifs – actions – indicateurs
- Définir un calendrier cohérent avec ses ressources
- Piloter sa stratégie avec régularité

7. Élaboration du mini plan stratégique personnalisé

- Synthèse du travail : positionnement + cible + différenciation + canaux
- Formulation d'un plan d'action en 3 étapes
- Relecture croisée ou partage libre selon le groupe

Informations pratiques

> Droit d'inscription

217,00 €



Cette formation est agréée "chèques formation".

> Horaires

 Liège

- > Le 19 novembre 2026
De 9h à 17h

> Certificat - Attestation

Attestation de participation

> **Aides sectorielles à la formation**

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<http://www.formation-continue.be/vpage-1195-2-Fonds-sectoriels-de-formation>)

Formation agréée Liberform (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) --> formation gratuite sous certaines conditions pour les travailleurs de le CP336



Stratégie marketing : arrêtez d'improviser, commencez à performer // #3116 - Le jeudi 19 novembre 2026, Liège

Organisation

Si vous avez opté pour le paiement par Chèques-formation, vous devrez, dès réception de la facture, commander 7 chèques ET prévoir un supplément bancaire de 7€.

Renseignements

04.229.84.20

€ 217,00 € ou 7 Chèques-Formation

 **Dates de formation**
Le jeudi 19 novembre 2026

Horaire
De 9h à 17h

 **Liège, Sainte Beuve**

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:042298420)