Livret personnel de compétences

Formation Marketing et communication pour développer votre entreprise

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.
Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.
Ce positionnement est personnel et s'enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.
Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.
Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu'ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l'ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.
Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

Résumé

Accompagnez votre entreprise dans le développement de sa communication. Il propose des outils et des stratégies pour améliorer leur visibilité, structurer leur message, et établir des relations solides avec leurs clients. Accessible à tous, ce programme offre une approche pratique et claire pour optimiser vos efforts marketing.

Objectif de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Comprendre les bases du marketing et de la communication d’entreprise				
Identifier et atteindre efficacement votre public cible				
Créer une stratégie de communication adaptée à vos objectifs				
Utiliser les outils digitaux pour renforcer votre présence en ligne				

A = Acquis
ECA = En cours d’acquisition
NA = Non acquis

Contenu de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Module 1 - Comprendre les bases du marketing				
Module 2 - Définir et structurer son activité				
Module 3 - Définir sa stratégie de communication				
Module 4 - Renforcer sa présence en ligne				
Module 5 - Créer des relations durables avec ses clients				
Module 6 - Booster sa visibilité locale				
Module 7 - Analyser et améliorer ses performances				

A = Acquis
ECA = En cours d'acquisition
NA = Non acquis