

Identification du module

Personnes ciblées : Personnes titulaires d'un CFC ou au bénéfice d'une formation équivalente.

Temps indicatif : Pour un traitement méthodique-didactique approprié du module, nous recommandons aux prestataires de planifier environ 40 heures de cours (~ 53 leçons de 45 min).

1. Compétences

Après avoir réussi l'examen du module, vous êtes en mesure d'identifier les besoins du marché, de les analyser et de comprendre leurs répercussions sur votre entreprise. De plus, vous êtes capable de développer un concept de marketing et d'appliquer efficacement les instruments de marketing.

2. Sujets / objectifs

Sujet : 1. **Bases du marketing**

Objectifs : 1.1 Vous reconnaissez l'évolution et l'importance du marketing (C2).
1.2 Vous décrivez un concept de marketing (C2).

Sujet : 2. **Analyse, objectifs et stratégies**

Objectifs : 2.1 Vous menez les analyses et études de marché essentielles pour votre entreprise (C3).
2.2 Vous établissez des objectifs de marketing et la stratégie marketing pour votre entreprise (C5).

Sujet : 3. **Instruments de marketing**

Objectifs : 3.1 Vous mettez en œuvre le marketing-mix dans votre entreprise (C3).
3.2 Vous définissez les produits et assortiments de votre entreprise (C3).
3.3 Vous déterminez la politique des prix dans votre entreprise (C3).
3.4 Vous déterminez la distribution dans votre entreprise (C3).
3.5 Vous développez des actions promotionnelles créatives dans votre entreprise (C5).

Sujet : 4. **Mise en œuvre du marketing**

Objectifs : 4.1 Vous développez un plan de marketing pour votre entreprise (C5).
4.2 Vous déduisez les conclusions adéquates du contrôle du marketing (C5).

3. Examen du module / aides

Vous terminez le module par un examen écrit de 120 minutes.
L'ensemble des documents écrits sont autorisés à l'examen. Une partie de l'examen du module peut être effectuée sans documents écrits.

4. Validité du certificat de module

Le certificat de module est valable pendant 5 ans.