

Executive Master Management Commercial

Biographie



Thibaut BARBARIN

Diplômé de l'Université Paris-Dauphine (Maîtrise des Sciences de Gestion) et de l'IAE d'Aix-en-Provence (DESS Marketing Appliqué).
15 ans d'expérience en marketing (Unilever, Editions Atlas) en tant que chef de produit, chef de groupe, directeur marketing.
Il enseigne le marketing à l'Université Paris-Dauphine en Master.

Syllabus

Intitulé du module ou cours : **Stratégie Marketing**

Date(s) des cours : **6 & 7 novembre 2015**

Durée : **2 jours**

Objectifs visés

Comprendre les fondamentaux de la vision marketing.

Acquérir les clés de lecture d'une stratégie marketing pour le département commercial.

Principaux points abordés

L'analyse stratégique (Pestel, Porter, SWOT, ...).

Segmentation, ciblage, positionnement, marque.

Mise en œuvre de la stratégie (marketing mix, 4P, plan marketing, etc.)

Les enjeux du marketing à l'ère du digital.

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation, études d'un cas, exercices.

Bibliographie

Mercator, J. Lendrevie, J. Lévy, Ed. Dunod, 2014.