

## L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ.

### → COMMANDITAIRES

Les dirigeants d'entreprises qui souhaitent faire évoluer un employé vers une fonction marketing.

Les porteurs de projets innovants qui démarrent leurs activités au sein de l'incubateur sont les principaux commanditaires de ce type de prestations.

En règle général leur profil est plutôt celui d'un ingénieur maîtrisant très bien toute la réalité technique et technologique de sa future entreprise mais ayant des lacunes en ce qui concerne les futures activités marketing et commerciales qu'il faudra pourtant qu'il prenne en charge.

### → DÉFINITION & OBJECTIFS

#### ● DÉFINITION :

Cette prestation consiste à accompagner individuellement ou par groupe restreint les personnes d'une même entreprise. Un de nos consultant suit l'entreprise sur une période de temps donnée afin de transmettre une partie de son savoir-faire en terme de marketing.

#### ● OBJECTIF :

Le principal objectif de l'accompagnement individualisé est de rendre autonomes les personnes suivies dans le pilotage de l'activité marketing de leur entreprise.

### → MÉTHODE EMPLOYÉE & CONTENU

- Un accompagnement individualisé est généralement découpé en 5 étapes. Il dure en moyenne 10 semaines et est composé de 5 sessions de formation d'une journée (en moyenne 1 toute les deux semaines). Par définition l'accompagnement est modelé pour répondre au mieux aux besoins de nos clients.

1. Prise de rendez-vous.
2. Préparation des supports méthodologiques personnalisés.
3. Réalisation des sessions de transmission de savoir.
4. Suivi des travaux pratiques.
5. Bilan.

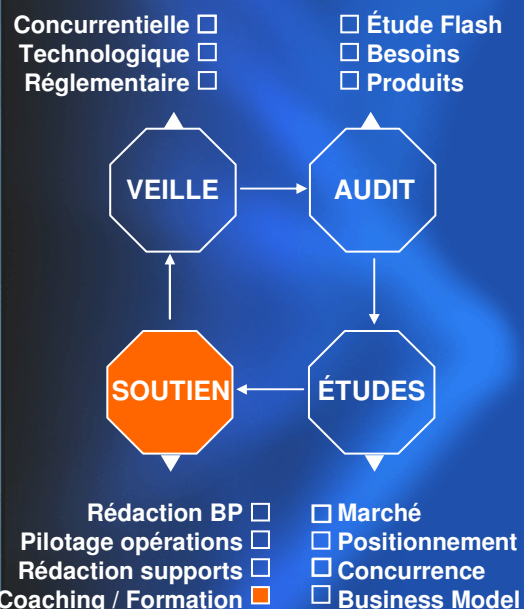
- Lors de l'accompagnement individuel, les techniques et outils marketing traditionnellement abordés car indispensables à l'entreprise sont : le dimensionnement de son marché, la segmentation, le marketing MIX, l'étude de l'environnement concurrentiel, la chaîne de valeur, les avantages concurrentiels, la matrice S.W.O.T., le positionnement ...

### → LES BÉNÉFICES

Le décideur a assimilé les concepts et théories de base du marketing, il a gagné en autonomie.

Il peut réaliser lui-même ses activités marketing ou définir plus précisément ses besoins afin de piloter au plus près les activités de sous-traitant extérieurs, apportant plus de valeur à son entreprise.

Notre conviction : L'efficacité marketing d'une entreprise est une des clés de son développement.



[www.mcpmarketing.com](http://www.mcpmarketing.com)

Tél . 04.67.60.23.05

Fax . 04.67.55.65.13

Z.A Clément ADER  
20 rue des frères Lumière  
3 4 8 3 0 J A C O U