

Programme de formation
Formation Marketing des produits électroniques en
Europe
(N° de formation: BA-MM202503-1CNFR)

Dates : A DÉFINIR.

Durée : 21 heures.

Horaires : 10h00 - 11h00 (Tous les lundis et jeudis) X 21 Jours ou déterminer en fonction de la situation réelle

Modalités et dispositifs d'exécution de la formation :

En présentiel à l'adresse suivante : 7 BIS RUE DECRES 75014 PARIS.

En distanciel par LES ETOILES LMS (en synchrone via un outil de visio conférence)

- Avant la formation : Une convocation vous sera transmise par mail
- Outil : Plateforme LES ETOILES LMS accessible via un lien dédié pour la connexion
- Accès lien sécurisé pour entrer le classe virtuel, télécharger les cours, répondre aux quizz, passer les test etc.
- Dispositif mis en place pour échanger entre le formateur et le stagiaire : mail, visio-conférence, chat en inter session, Ressources partagées par Google Classroom etc.

Nombre de participants : Un minimum de 3 personnes par groupe, avec un maximum de 7 personnes.

Prérequis pour la formation : Aucun.

Prix de la formation : Cours de 21h à 1050 euros.

Objectifs de la formation :

- Acquérir une compréhension complète des stratégies marketing pour les produits électroniques sur le marché européen
- Connaître les normes juridiques et réglementaires européennes spécifiques aux produits électroniques
- Être capable de mener des études de marché, de positionner les produits, de développer une stratégie de marque et de gérer des canaux de distribution en Europe
- Être capable d'élaborer des plans marketing efficaces et adaptés au marché européen

Délais d'accès (selon calendrier ci-dessus) : Inscription possible jusqu'à la veille du démarrage de la session

Méthodes mobilisées :

- Théorie donnée avec des exemples ; des devoirs à réaliser pour l'appliquer avant le cours suivant

- Discussions en groupe des exercices pratique afin de développer l'esprit critique

- Quiz et Devoirs

Modalités de suivi et d'évaluation :

➤ **Assiduité :**

Les formateurs rempliront une feuille d'émargement (par séance/ par stagiaire)

Les absences/ retards seront mentionnés sur la fiche d'émargement

➤ **Atteinte des objectifs :**

- Participation active en classe : prise de parole, participation aux activités, etc.
- Présentation orale et rédaction professionnelle.
- Évaluation de la performance lors des jeux de rôle.

Le formateur complète à chaque fin de séance une fiche de suivi individuelle afin de noter la progression et points à revoir/ notes et résultats aux examens.

Accessibilité PSH/PMR :

PSH : La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Néanmoins, la mise en œuvre de certaines séquences pratiques nécessaires à la validation de la formation peut être rendue impérieuse en fonction du handicap. Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription.

PMR : Le lieu de formation est accessible aux PMR

En cas de besoin spécifique, merci de prendre contact avec notre référent handicap :

MME. ZHANG : +33(0)646402781

Planning détaillé et horaires fourni en annexe.

1. PLANNING

PLANNING (Les dates et les heures sont uniquement des exemples à titre illustratif)

Cours 1 : Jeudi 10 avril 2025 (10h00-11h00)

Thème : Présentation générale du marché européen des produits électroniques

- Taille et état actuel du marché
- Tendances de consommation et profils des utilisateurs

Différences entre les principaux marchés européens (France, Allemagne, Italie, Espagne, etc.)

Cours 2 : Lundi 14 avril 2025 (10h00-11h00)

Thème : Accès au marché et environnement réglementaire

Normes européennes (Certification CE, Directive RoHS)

RGPD et impact sur les produits électroniques

Exigences spécifiques par pays

Cours 3 : Jeudi 17 avril 2025 (10h00-11h00)

Thème : Stratégies de localisation produit

Conception et adaptation du produit

Exemples concrets d'adaptation fonctionnelle

Importance de l'expérience utilisateur (UX)

Cours 4 : Lundi 21 avril 2025 (10h00-11h00)

Thème : Études de marché et analyse concurrentielle

Méthodes d'étude de marché efficaces

Techniques d'analyse concurrentielle

Études de cas pratiques

Cours 5 : Jeudi 24 avril 2025 (10h00-11h00)

Thème : Stratégie tarifaire et positionnement

Principes et techniques de fixation des prix

Positionnement produit et proposition de valeur

Études de cas réussies

Cours 6 : Lundi 28 avril 2025 (10h00-11h00)

Thème : Choix des canaux de distribution en Europe

Canaux principaux : plateformes en ligne et vente au détail physique

Techniques de gestion des canaux

Cours 7 : Jeudi 1 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Construction de marque et communication

Stratégies de communication adaptées au marché local

Présentation des médias et canaux marketing en Europe

Cours 8 : Lundi 5 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Marketing digital et gestion des réseaux sociaux

Principaux réseaux sociaux européens (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.)

Techniques pratiques de marketing digital

Cours 9 : Jeudi 8 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Stratégies marketing pour les plateformes e-commerce

Techniques de gestion des boutiques Amazon Europe

Présentation d'autres plateformes européennes

Cours 10 : Lundi 12 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Publicité et optimisation des campagnes

Techniques publicitaires sur Google et Facebook

Études de cas de campagnes réussies en Europe

Cours 11 : Jeudi 15 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Service après-vente (SAV) et gestion de la relation client

Attentes des consommateurs européens en matière de SAV

Gestion des plaintes et amélioration de la satisfaction client

Cours 12 : Lundi 19 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Culture européenne et psychologie du consommateur

Analyse comportementale du consommateur européen

Sensibilité culturelle dans le marketing

Cours 13 : Jeudi 22 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Stratégies marketing B2B

Caractéristiques du marché B2B électronique en Europe

Création d'un tunnel de vente efficace en B2B

Cours 14 : Lundi 26 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Salons professionnels et marketing événementiel

Présentation des principaux salons européens (IFA, CES Europe, etc.)

Techniques marketing et acquisition client lors des salons

Cours 15 : Jeudi 29 mai 2025 (10h00-11h00)

Thème : Marketing vert et développement durable

Tendances en Europe sur les produits électroniques écologiques

Exemples de stratégies marketing durables réussies

Cours 16 : Lundi 2 juin 2025 (10h00-11h00)

Thème : Communication de crise et gestion des risques

Techniques de gestion de crise

Analyse d'exemples européens de crises de communication

Cours 17 : Jeudi 5 juin 2025 (10h00-11h00)

Thème : Gestion d'équipe interculturelle et communication

Construire une équipe internationale efficace

Techniques de communication interculturelle et collaboration d'équipe

Cours 18 : Lundi 9 juin 2025 (10h00-11h00)

Thème : Étude de cas sur le marché européen (I)

Analyse de marques électroniques leaders en Europe (Huawei, Samsung, Apple, etc.)

Cours 19 : Jeudi 12 juin 2025 (10h00-11h00)

Thème : Étude de cas sur le marché européen (II)

Analyse de succès d'entreprises européennes de taille moyenne dans l'électronique



Cours 20 : Lundi 16 juin 2025 (10h00-11h00)

Thème : Révision et préparation à l'examen

Récapitulatif des points clés

Session interactive de révision et préparation à l'examen

Cours 21 (dernière séance) : Jeudi 19 juin 2025 (10h00-11h00)

Thème : Synthèse finale et examen

Récapitulatif des connaissances essentielles du cours

Examen final

