

FICHE FORMATION 2024 – ref : MKCR1

# LE MARKETING A IMPACT

Bienvenue chez Les HUMAINS !



Les  
Humains 

# LE MARKETING À IMPACT

## INTRODUCTION

- Dans un monde en plein bouleversement climatique et social, nous n'atteindrons pas les objectifs de baisse drastique des émissions de CO2 de l'Accord de Paris si nous ne changeons pas notre façon de vivre, d'agir et de travailler.
- Au cœur du modèle d'affaires de l'entreprise, le marketing doit vivre sa révolution en laissant derrière lui les paradigmes d'un monde en perte de vitesse pour adopter ceux de l'impact, aptes à répondre aux enjeux actuels des marchés et de toutes les parties prenantes mais aussi d'assurer la pérennité de l'entreprise.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

- Comprendre pourquoi et comment dépasser les schémas marketing classiques pour le marketing à impact. Apprendre à réduire les risques tout en gagnant en innovation, en impacts positifs et en pérennité sur le marché.

## PLAN DE LA SESSION (exemple non contractuel - sur 1 jour)

- 09h00 Introduction et enjeux actuels
- 09h30 La première étape : le marketing responsable
- 10h00 Le marketing à impact ou la réinvention des modèles d'affaires
- 11h00 Pause
- 11h15 Compréhension : ensemble des règles et process spécifiques au marketing à impact
- 12h30 Déjeuner
- 14h00 Inspiration : bonnes pratiques (France et international, grands groupes et TPE)
- 14h45 Appropriation : comment faire de la RSE une opportunité marketing ?
- 15h15 Application : Serious game (avancée par étapes à l'aide d'un jeu dédié)
- 16h15 Mise en commun
- 17h15 Debrief et conclusion
- 17h30 Fin



# LE MARKETING À IMPACT

## PUBLICS VISÉS

- Publics visés : managers et décisionnaires en entreprise - équipes marketing/offre produit et services/stratégie.
- Niveau : intermédiaire et expert.
- Pré-requis : maîtriser les fondamentaux du marketing classique et si possible, de la RSE.

## FORMATS PROPOSÉS

- Deux formats proposés : 1/2 journée et 1 journée (selon ateliers, nombre de bonnes pratiques et exemples présentés et serious game)

## TARIFS

- 750 euros H.T. par participant/ 0.5j
- 1 450 euros H.T. par participant/ 1j



## LE PROGRAMME MARKETING REBOOT

Le programme Marketing REBOOT vous permet de suivre une formation complète en regroupant 3 sessions. Vous bénéficiez ainsi d'un tarif réduit.

- 1 Session de départ obligatoire : session « marketing à impact » (référence MKCR1)
- 2 Sessions spécifiques à choisir parmi toutes les sessions proposées en Marketing et Communication responsables (de MKCR2 à MKCR13)

### Tarif : réduction 20% vs 3 sessions indépendantes

Soit par exemple Programme sessions références MKCR1+MKCR2+MKCR13

- $750\text{€}+750\text{€}+750\text{€} = 2\,250\text{€} -20\% = 1\,800\text{€}$  /participant sur 1.5 jrs au total

Soit par exemple Programme sessions Références MKCR1+MKCR3+MKCR4

- $1450\text{€}+1250\text{€}+1050\text{€} = 3\,750\text{€} -20\% = 3\,000\text{€}$  /participant sur 3 jrs au total

Vous pouvez rajouter une ou deux sessions au programme en bénéficiant toujours du tarif -20% sur l'ensemble.

## NON COMPRIS

- Nos tarifs ne comprennent pas la location de la salle nécessaire pour la formation, les déplacements en train et nuits d'hôtel si besoin ainsi que les repas et collations.



# LE MARKETING À IMPACT



## FORMATEUR.ICES

- Nos Intervenant.e.s sont tous expert.e.s en marketing responsable et actuellement en poste, généralement dans le milieu du conseil. Il est primordial pour nous qu'ils.elles soient en prise avec la réalité du terrain des entreprises et non de simples formateurs, parfois déconnectés des enjeux et contraintes des marchés. Ils.elles peuvent ainsi vous faire part d'expériences réelles et de cas concrets que nous avons réalisés et partagés au sein de l'Institut Les Humains.
- Le ou les profil(s) d'Intervenant.e.s vous sont présentés avant la formation. Ils sont déterminés en fonction de la thématique choisie, du format et de la disponibilité calendaire.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Nous avons à cœur d'éviter les formations descendantes pour privilégier l'interaction, l'échange d'opinions et d'expériences. Nos Intervenant.e.s sont évalués régulièrement par un coach dédié, sur leur compétences pédagogiques et sociales afin de les aider à s'améliorer continuellement.
- Nous utilisons les outils print et digitaux appropriés aux besoins de la formation en veillant à ce que chaque participant.e puisse se les approprier, en particulier lors de démo « live » par exemple.
- Les attentes et besoins des participant.e.s sont évalués en amont avec le.a responsable de la formation en entreprise et font l'objet d'un questionnaire de préformation.
- L'atteinte des objectifs de la formation des participant.e.s est évaluée en fin de formation.
- La satisfaction des participant.e.s est évaluée par questionnaire après la formation.
- Un support est remis à chaque stagiaire, comportant également des sources textes ou vidéo pour approfondir la session.

# LE MARKETING À IMPACT

## + CONDITIONS PRATIQUES ET ADMINISTRATIVES

- Ces sessions sont accessibles à partir d'un **nombre minimum de 5 participants**. Pour toute session à moins de 5 participants, nous contacter pour devis sur mesure.
- Les sessions peuvent être dispensées en distanciel comme en présentiel mais nous recommandons le **présentiel** (le distanciel étant à réserver aux sessions de 0.5J de préférence). Nos formations sont toujours personnalisées, en fonction de vos besoins et contexte d'entreprise, que nous recueillons en entretien avec vous au préalable.
- **Un devis** en bonne et due forme vous sera présenté pour ces formations, une fois le nombre et les contenus définitivement arrêtés. Aucun travail ne saurait commencer avant retour du devis signé. Tout devis retourné vaut commande de la formation concernée. Toute formation commandée est décalable dans le temps en cas de nécessité, selon agendas des participant.e.s et des intervenant.e.s, dans la limite de 4 mois.
- **En cas d'annulation de la commande** après 15 jours suivant le retour du devis signé, un prorata sera dû en fonction de l'avancement du travail réalisé. Dans tous les cas, le montant facturé en cas d'annulation ne pourra descendre sous la barre des 20% du devis signé.

## + INFORMATIONS

- L'institut Les Humains est un organisme de formation dûment référencé auprès de la DRIEETS et certifié QUALIOP1 pour les actions de formation sous le numéro N° 2023/103587.1, en date du 21/02/2023.
- L'institut Les Humains s'engage à la totale confidentialité des informations qui lui seront confiées par son client pour la bonne réalisation de sa mission.
- Pour toute information sur nos formations ou sur l'Institut, n'hésitez pas à consulter notre site web : [www.institut-leshumains.fr](http://www.institut-leshumains.fr)

## + INSCRIPTION

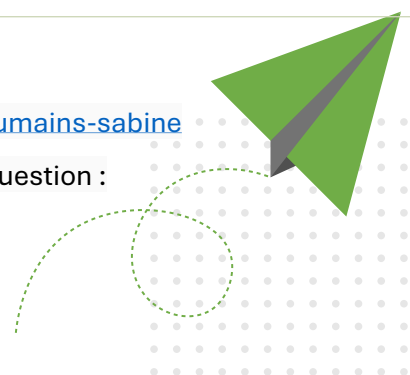
- Prenez directement rendez-vous avec notre directrice :



Sabine Maréchal : <https://calendly.com/leshumains-sabine>

Ou écrivez-lui directement si vous avez une question :

[leshumains.sabine@gmail.com](mailto:leshumains.sabine@gmail.com)



Les Humains, spécialiste de l'innovation et de la transformation durable des organisations. Retrouvez-nous sur [www.institut-leshumains.fr](http://www.institut-leshumains.fr).  
A très bientôt !



Les  
Humains 