



## Journée thématique Marketing

### Intervenante

Maité Seegmuller, Experte en stratégie marketing, Société Infuse Conseil

### Date et lieu

**Judi 26 septembre**, de 09h30 à 17h00

Accueil à partir de 09h00

### Brasserie L'Excelsior

Caveau Emile Gallé  
50 rue Henri Poincaré  
(en face de la gare)  
54000 Nancy ([plan](#))

### Coût de participation :

- 81,41€ HT (93,78€ TTC) *base 10 participants*
- 54,27€ HT (62,52€ TTC) *base 15 participants*
- 40,71€ HT (46,89€ TTC) *base 20 participants*

Repas et collation inclus

### Inscriptions jusqu'au 20 septembre

Pour une organisation optimale, nous vous remercions de vous inscrire avant le jeudi 20 septembre via le lien ci-contre.

(1) *Le Marketing phy-gital* : orchestre les leviers marketing physiques et digitaux qui permettent à une marque de construire un parcours consommateur « sans couture ».

(2) *L'inbound marketing* : stratégie de production de contenu unique et pertinent pour engager ses prospects et clients avec sa marque.

(3) *Le Marketing Vocal* : opportunité d'engagement avec le consommateur via une interface vocale comme les assistants vocaux ou du contenu de marque comme les podcasts.

### ■ Mot de l'expert

Le marketing est créateur de valeur. A l'ère du digital, de nombreuses questions se posent à nous. Quelle est la promesse de votre marque ? Quelle proposition de valeur offrez-vous à vos clients pour les engager et transformer en ambassadeurs ? Comment construire votre offre ? Quels leviers marketing mettre en œuvre pour émerger efficacement dans une effusion de propositions ?

### ■ Objectif de la journée

Nous travaillerons les fondamentaux de création de valeur et considérerons ensemble les différents leviers du marketing multicanal : physique et digital. Nous étudierons les mécanismes et bénéfices des leviers marketing au travers de cas, au prisme de votre entreprise pour vous donner des clés de lecture et une esquisse de plan d'actions.

### ■ Programme

1. Le marketing : du 5P au marketing phy-digital<sup>1</sup>
2. Un bon marketeur aujourd'hui
3. Le marketing, en aval du business plan, en amont de la communication
4. L'importance d'incarner une marque
5. Le consommateur : engagement, expérience et communauté
6. Inbound marketing<sup>2</sup> et brand content (contenu de marque)
7. E-commerce et retail marketing
8. Marketing B2B
9. Le Marketing vocal<sup>3</sup>
10. La transformation digitale
11. Se doter des moyens d'une stratégie marketing
12. Les outils de mesure du marketing

**JE M'INSCRIS**

### ■ Rappel

L'adhésion au PLAB Grand Est est requise pour participer à ses actions et bénéficier de ses services.

Le PLAB Grand Est se réserve le droit d'annuler la journée thématique si un nombre raisonnable de participants inscrits n'est pas atteint.

Nous espérons que cette action collective répondra à vos attentes et comptons sur votre participation. N'hésitez pas à nous contacter pour davantage d'informations : 03 29 94 01 03 & [contact@plab.org](mailto:contact@plab.org)