

Ecole MEDAV

13, Lot. Guermah, Koléa,
Tipaza 42400 – Algérie
Tél. 024 38 14 18/19/20
05 51 27 57 64

Site Web : www.ecole-medav.com

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de la Formation et de l'Enseignement Professionnels
Ecole Nationale Privée de Formation Professionnelle
Ecole MEDAV
Agrément n° 1062/516
Tél: 024 38 14 18 - 024 38 14 19 - 05 51 27 57 64
Mail: formation@ecole-medav.com

Fiche d'inscription

A remplir, imprimer et envoyer à l'Ecole MEDAV :
Par Fax : 024 38 14 18 - 024 38 14 19
Par Poste : Ecole MEDAV, BP 176 Fouka ville, Tipaza 42440, Algérie
ou à déposer à : Ecole MEDAV, 13 Lot. Guermah, Koléa, Tipaza

Nom :

Prénom :

>> [Télécharger ici la Fiche d'inscription](#)

Date d'inauguration : 1998

Date d'agrément : 2000 (Agrément n° : 1062/516)

Établissement privé à caractère professionnel – Sous contrôle du Ministère de la formation et de l'enseignement professionnels

Formation Marketing



Vous recevez vos cours par internet :
Vous pouvez ainsi télécharger les .pdf pour étudier hors ligne.

- ▶ **Intitulé de la formation** : Marketing
- ▶ **Durée de la formation** : 6 à 12 Mois
- ▶ **Durée en accéléré** : 3 – 6 Mois
- ▶ **Examen final** : A Distance ou au Siège de l'Ecole MEDAV (Au choix)
- ▶ **Sanction** : Attestation de Qualification professionnelle Reconnue (Maîtrise Professionnelle) ([Lisez la Page FAQ](#))
Ecole MEDAV agréée par l'Etat n° **1062/516**
- ▶ Page descriptive : [Cliquez ici](#)

Cher Etudiant,

Imaginez un seul instant ce que pourraient devenir des Sociétés (ou des produits) comme Djezzy, Coca-cola, Danone, Renault, etc. sans faire appel aux spécialistes du Marketing ! Le monde des affaires est aujourd'hui un vrai labyrinthe, une jungle moderne où l'entreprise doit se frayer rapidement un chemin si elle ne veut pas "mourir".

L'arme redoutable pour se défendre dans ce milieu est sans conteste le Marketing. Cela vous permet de trouver de nouveaux débouchés pour vos produits, créez de nouveaux marchés, exploiter mieux votre clientèle existante, fidéliser, dynamiser, réussir et faire partie des meilleurs dans votre domaine.

En ce moment, des milliers de petits patrons se plaignent de stagner sans chercher de véritables solutions ! Certains cherchent à appliquer quelques "trucs", sans approfondir vraiment le domaine du Marketing. Ils font fausse route. Vous pouvez les reconnaître de leur discours, ils vous disent :

- Le marché algérien est désorganisé, instable, déstructuré !
- La concurrence est féroce, méchante, exacerbée !
- L'environnement politique et social, est complètement hostile !
- Les institutions financières ne prêtent qu'aux riches !
- Les ressources sont de plus en plus difficiles à trouver ou à maîtriser !
- Le personnel réclame sans cesse des augmentations de salaires !
- Les consommateurs deviennent de plus en plus exigeants !
- Les marges bénéficiaires sont très réduites et les profits chutent... !

Par contre, pour d'autres patrons, il s'agit justement de conditions idéales pour développer leurs entreprises !

En tant que système de pensée et d'action, la maîtrise des techniques du Marketing est aujourd'hui indispensable à tous.

Une formation en Marketing peut modifier positivement votre état d'esprit et

par conséquent votre vie toute entière s'enrichit. Chaque technique, chaque conseil, chaque approche peut faire contribuer à augmenter vos revenus de manière considérable.

Cette formation est composée de Trois modules essentiels :

Module 1 : Les Concepts du Marketing

La survie et la croissances d'une entreprise dépendent aujourd'hui de sa capacité à offrir des produits valables sur les marchés qu'elle s'est choisie dans un environnement de besoins en perpétuelle évolution selon P.KOTLER.

Ce Module contient :

- Notions de base ;
- Concepts, systèmes, attitudes et techniques ;
- Les études de marchés ;
- Les politiques des 4 P ;
- La Distribution ;
- La Communication ;
- La Planification stratégique.

Module 2 : Le Marketing des Services

Parmi les orientations les plus marquantes de notre époque, figure l'extraordinaire progression des activités de services (secteur tertiaire) qui regroupe à titre d'exemple, les transports, l'hôtellerie, les banques, les assurances, la distribution, etc...

Ce développement de l'activité des services a entraîné par conséquent un intérêt pour le marketing des services.

Le marketing des services se heurte à des obstacles spécifiques que ne connaît pas le marketing des produits. Par exemple, la nature particulière des produits et de l'activité bancaire peut justifier les difficultés et les délais de marketing dans la banque.

Ce Module contient :

- Notions de base ;
- Marché, Client et Produit ;
- Démarches stratégiques et plans d'action ;
- Particularités du Marché des assurances ;
- Analyse du Marché ;
- Le choix d'un positionnement.

Module 3 : Techniques Supérieures de Publicité

La puissance, la force et le désir irrésistible de posséder qui font tourner la publicité, viennent du marché lui-même et non de votre texte publicitaire. Un texte publicitaire ne peut à lui seul faire désirer un produit. Il ne peut que s'approprier les espoirs, les rêves, les craintes et les désirs qui existent déjà chez des millions de gens et orienter ces désirs rassemblés vers un produit particulier. C'est là le rôle du rédacteur publicitaire qui applique ces techniques supérieures : il ne s'agit pas de créer le désir de masse, mais plutôt de l'endiguer et de le diriger.

Ce Module contient :

- Le Désir de masse ;
- Que sait le public ?
- Le Raffinement ;
- Esprit du Client ;
- L'intensification ;
- L'identification ;
- La Gradualisation ;
- La Redéfinition ;
- La Concentration ;
- Techniques du Camouflage ;
- Les Dernières retouches ;
- La Mécanisation.

Informations de Contact :

Responsable d'Administration
E-mail: formation [at] ecole-medav.com
Tél. 05-51-27-57-64 / 024-38-14-18
Fax. 024-38-14-19
Joignable de 8h00 à 17h00

Mr. Med Khelifi : Directeur de l'Ecole MEDAV
E-mail: khelifi [at] ecole-medav.com
Tél. 05-51-27-57-63
Joignable du Dimanche au Jeudi de 10h00 à 15h00

Adresses :

Siège: Ecole MEDAV,13 Lot. Guermah, Koléa, Tipaza 42400

Courrier et paiement: Ecole MEDAV, BP 176 Fouka, Tipaza 42440

Horaires d'ouverture de l'Ecole MEDAV :

- Jours de semaine : Ouvert du Dimanche au Jeudi, de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00
- Le vendredi : de 8h00 à 12h00 (A confirmer par tél.)

Pour plus de détails, consulter le **Site Web** :
www.ecole-medav.com