Formation - Gestion des Collectivités Locales
Attractivité et Marketing Territorial

Objectifs :

Valoriser les projets et les stratégies territoriales liées au développement durable
Comprendre les enjeux de marketing et développement territorial/local, les questions liées au développement durable
Acquérir une démarche et des outils de marketing territorial

Contenu :

9h00 : Accueil des participants

9h30 : début de la formation

Contexte : l'inévitable quête de la compétitivité
L'évolution de la communication territoriale.
L'apparition du marketing territorial : le marketing, atelier de fabrication des clients, créer le désir d'acheter.
Un marché territorial attractif : récurrence de l'offre et non différenciation .
L innovation : aptitude stratégique.
Enjeu de mobilisation et de participation des acteurs locaux.

Les spécificités territoriales : Vers un diagnostic concurrentiel du territoire.
Les trois types de vecteurs d'image et de mobilisation : événementiels culturels et sportifs, grands projets urbains, politique de marque et de réseaux.
Les facteurs clés de succès.
Les spécificités et avantages comparatifs.
L'analyse ou la segmentation des besoins, désirs et attentes.
Les Outils de diagnostic.

Une stratégie durable fondée sur l'identité
Méthodologie Marketing :
première étape de la stratégie: Ciblage.
Deuxième étape: Positionnement de l'offre et des produits.
Politique de marque.
Le Marketing appliqué au territoire : deux Enjeux et types de cibles.
Les outils au service du territoire - Les outils de stimulation des idées.

Mobilisation partagée et transversale des acteurs locaux : vers une stratégie de partenariat
Rôle clé du Pride building dans la promotion territoriale.
Marketing opérationnel et relationnel: moyens de promotion (marketing opérationnel).
Publicité- Promotion des ventes- RP-
Stratégies mobilisatrices pour favoriser l'appropriation de tous bien avant le projet : partenaires potentiels, mobilisation des habitants, des publics, mobilisation interne dans les collectivités



IEPP CONSEIL & FORMATION

Formation - Gestion des Collectivités Locales

Attractivité et Marketing Territorial

LIEU : PARIS
Espace Vinci
25, rue des Jeuneurs - 75002 Paris

Samedi 16 Juin 2012
9h30 - 17h30



IEPP
13, rue de Champagne - 57070 METZ Actipole
tel/fax : 03 87 74 88 79 - contact@iepp.fr
www.iepp.fr

Bulletin de Préinscription

ATTRACTIVITÉ ET MARKETING TERRITORIAL

Samedi 16 Juin 2012 - PARIS

LE STAGIAIRE :

☐M ☐Mme ☐Mlle **Nom:** _____

Prénom: _____

Adresse: _____

Code postal: _____ **Ville:** _____

Email: _____

Telephone: _____

Fonction : _____

L'ENTREPRISE :

Nom de l' entreprise :

_____

Adresse: _____

Code postal: _____

Ville: _____

Nom du Responsable Formation : _____

_____

OPCA : _____

☐ Supplément restauration sur place : 25 € H.T.

Signature du Stagiaire

Bulletin à renvoyer complété et signé par courrier à :
IEPP 13, rue de Champagne
57070 Metz Actipole
ou
scanné par mail à
contact@iepp.fr
ou par fax au 03 87 74 88 79

Pré-inscription possible par Internet sur www.iepp.fr
Pour toute information vous pouvez nous joindre au 03 87 74 88 79 ou à contact@iepp.fr

N° de déclaration : 41 57 02733 57
auprès DRTEFP Lorraine

Signature du Responsable Formation:

CACHET

Cachet de l'Entreprise

Tarifs de la formation H.T*

Le coût de cette prestation sera facturé par l'IEPP :

350 € H.T. la journée de formation par personne

Les tarifs comprennent uniquement les frais de formation ainsi que le café d'accueil.
*Notre organisme est soumis au taux de TVA à 19,6%

Une convention de formation vous sera envoyée dès reception du bulletin de préinscription.

Une feuille de présence vous sera adressée après la formation. L'émargement peut se faire par demi-journée sur demande.

Droit à la formation :

La législation prévoit que toute entreprise, quelle que soit sa taille, doit participer au financement de la formation professionnelle afin de permettre aux salariés d'acquérir de nouveaux savoir-faire, de mettre à jour leurs connaissances, de développer des compétences pour s'adapter à un nouvel emploi ou garantir leur employabilité.

Droit Individuel à la formation :

Le droit individuel à la formation (DIF) a pour objectif de permettre à tout salarié de se constituer un crédit d'heures de formation de 20 heures par an, cumulable sur six ans dans la limite de 120 heures. L'initiative d'utiliser les droits à formation ainsi acquis appartient au salarié, mais la mise en oeuvre du DIF requiert l'accord de l'employeur sur le choix de l'action de formation. La formation a lieu hors du temps de travail sauf disposition conventionnelle contraire ; elle est prise en charge par l'employeur selon des modalités particulières. Le DIF étant un droit reconnu au salarié, celui-ci est libre ou non de l'utiliser. S'il décide de ne pas l'utiliser, il ne peut pas demander de compensation financière à son employeur au titre des heures acquises et non utilisées.

