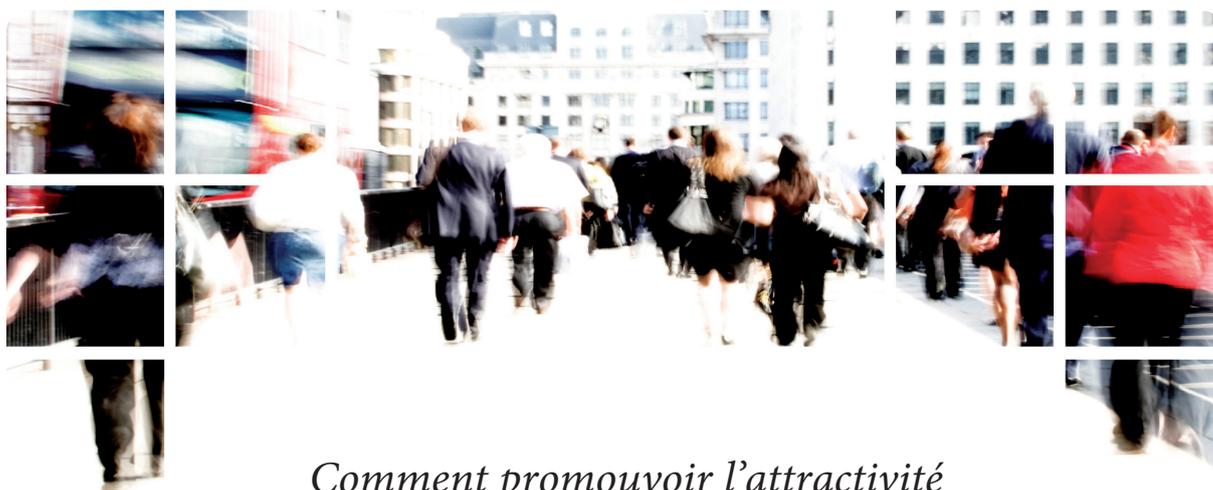


STRATÉGIE DE MARKETING TERRITORIAL



*Comment promouvoir l'attractivité
de son territoire ?*

OBJECTIFS

- ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC COMPLET de son territoire
- IDENTIFIER ET METTRE EN AVANT ses atouts, sa culture et son identité
- DÉFINIR SES CHOIX STRATÉGIQUES et monter son plan d'actions marketing
- UTILISER LES BONS OUTILS de communication et choisir les bons partenaires

MARDI 28 ET MERCREDI 29 JUIN 2011 À PARIS
OU
JEUDI 17 ET VENDREDI 18 NOVEMBRE 2011

FORMATION ANIMÉE PAR :

VINCENT GOLLAIN, Directeur de l'Agence Régionale de Développement d'Ile-de-France

Économiste de formation, il a orienté ses choix sur l'économie expérimentale plutôt que théorique. Il a complété cette formation par de solides notions d'économie industrielle, de marketing et de prospective. Vincent Gollain est Président du Club marketing territorial de l'ADETEM et intervient régulièrement sur les stratégies d'attractivité et de marketing des territoires.

Il est l'auteur d'un nouveau guide sur le marketing territorial (Territorial Editions 2010).

Cette formation sera enrichie de nombreux témoignages illustrant différentes stratégies de marketing territorial.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maires, Adjointes aux maires, Élus
- Fonctionnaires territoriaux :
 - Directeurs communautés d'agglomération
 - Directeurs Généraux de Service de communautés de communes
 - Directeurs et Responsables communication dans les collectivités
- Adjointes à la culture
- Agences de tourisme
- Associations locales
- Annonceurs : agences de communication en lien avec les collectivités territoriales
- Pôles de compétitivité

Ainsi que toute personne souhaitant instaurer une démarche de marketing territorial.

LES "+" DE LA FORMATION

Une méthodologie :

Cette formation vous permettra de construire efficacement votre démarche de marketing territorial via **10 étapes clés** et d'aller au delà de l'approche traditionnelle de développement. À l'issue de la formation, vous serez capable d'utiliser les bons outils de communication et de choisir les partenaires adéquats. Connaître les nouvelles tendances vous permettra de redynamiser l'image de votre territoire.

Une approche sur le long terme :

Lors de ce séminaire, vous pourrez **renforcer votre intelligence territoriale** et apprendre comment pérenniser votre politique événementielle sur le long terme.

Des échanges privilégiés :

Vous pourrez **débattre librement, dans un cadre agréable, avec nos 8 experts**. Nos intervenants ponctueront leurs présentations d'exemples concrets et de cas variés afin de vous proposer une approche efficace du marketing territorial.

1^{ÈRE} JOURNÉE

8H45 ▪ 9H30 INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE

Identifier et connaître ses clients

9H30 ▪ 10H00

- Application du modèle marketing à un territoire, notion de ciblage

Mettre en œuvre une démarche globale de marketing territorial

10H00 ▪ 10H45

Établir son diagnostic

- Étape 1 : Placer l'information au cœur de la démarche
- Étape 2 : Analyser les marchés
- Étape 3 : Étudier l'environnement de ces marchés
- Étape 4 : Évaluer la position concurrentielle de l'offre territoriale
- Étape 5 : Analyser la relation offre territoriale vs demande
- Étape 6 : Synthétiser l'évaluation de l'offre territoriale au regard de la demande et des conditions de marché

Comment définir ses choix stratégiques ?

- Étape 7 : Se donner une ambition : choisir ses objectifs de moyen et long terme
- Étape 8 : Construire sa promesse et définir son positionnement

Définir son plan d'actions

- Étape 9 : Construire sa partition par le mix marketing
- Étape 10 : Planifier pour optimiser

Agir concrètement pour son territoire de manière collective

10H45 ▪ 12H30

- **Présentation des démarches collectives : une place croissante dans les stratégies d'attractivité des territoires**
 - Quelle utilité ? Comment mettre en œuvre ces démarches ?

TÉMOIGNAGE :

Marion Michel, Responsable du pôle stratégie et gestion des partenariats **Grand Lyon** interviendra sur la mise en place et l'organisation de la démarche collective

12H30 ▪ 14H00 DÉJEUNER

Le secret d'un diagnostic territorial efficace

14H00 ▪ 18H00

- **Présentation de la démarche exemplaire sur l'identité territoriale menée à Dunkerque : portrait du territoire**

TÉMOIGNAGE :

Pascale Montefiore, Directrice du rayonnement à l'Agence d'Urbanisme de **Dunkerque** (AGUR) présentera la démarche mise en place et les enseignements tirés de cette étude

- **Le rôle des infrastructures TIC dans l'attractivité et la compétitivité d'un territoire : comment évaluer son territoire ?**

TÉMOIGNAGE :

Daniel Thépin, chargé de mission NTIC à l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme **Ile-de-France** nous présentera le rôle des infrastructures TIC dans l'attractivité et la compétitivité d'un territoire à partir de l'exemple de la Seine et Marne

- **Outil de diagnostic marketing : présentation de la méthode Cerise Revait® : comment déterminer les caractéristiques qualitatives de son territoire ?**

8H45 ▪ 9H00 PETIT-DÉJEUNER

Présentation d'actions possibles de marketing territorial

9H00 ▪ 12H30

- Liste des actions de mix marketing potentielles
- Présentation des 9 familles d'actions marketing
- Comment concrétiser ses actions au sein du plan marketing ?

BONNE PRATIQUE : La Business Box de l'Essonne
Témoignage de **Cédric Soudron**, Chargé de mission. Il présentera cette offre de services destinée aux entreprises

12H30 ▪ 14H00 DÉJEUNER

Bonne pratique : valorisation du Grand Roissy et accueil d'entrepreneurs

14H00 ▪ 15H00

- Un exemple innovant au sein de la compétition internationale

TÉMOIGNAGE : **Grand Roissy**
Valérie Frémond, Directrice de la pépinière Aéropole, présentera les grandes lignes de la stratégie marketing Hubstart Paris visant à promouvoir le Grand Roissy ainsi que le rôle de sa pépinière dans l'offre de services rendue aux investisseurs internationaux.

Monter une démarche d'ambassadeurs au service de son attractivité

15H00 ▪ 16H00

TÉMOIGNAGE :
ARD Franche Comté
Monique Gosselin, Responsable Promotion et Communication à l'ARD Franche Comté présentera les caractéristiques de la démarche d'ambassadeur

Synthèse de la formation et échanges

16H00 ▪ 17H00

17H00 ▪ FIN DE LA FORMATION

Service clients : **01 49 53 89 30**

▶ INFORMATIONS PRATIQUES

■ TARIF

1 600 € HT soit **1 913,60 € TTC**
par personne



■ DATES & LIEUX

Mardi 28 et mercredi 29 juin 2011

Régus Madeleine, 75008 Paris
ou

Jeudi 17 et vendredi 18 novembre 2011

Cercle Républicain, 75001 Paris

■ SERVICE CLIENTS

Chloé CHAISE



01 49 53 89 30



cchaise@lesechos.fr



▶ AUTRES FORMATIONS

- Réussir sa gestion de projet
8 et 9 juin 2011
- Collectivités territoriales : comment gérer sa dette ?
21 juin 2011
- Utiliser la conduite du changement comme un levier du management des services publics
7 et 8 juillet 2011

▶ FORMATION SUR MESURE

Nos formations inter-entreprises peuvent également être réalisées sur mesure

Responsable programme :

Cécile ANDURU



01 49 53 89 33



canduru@lesechos.fr

▶ INSCRIPTIONS SUR

lesechos-formation.fr

STRATÉGIE MARKETING DE TERRITORIAL : COMMENT PROMOUVOIR L'ATTRACTIVITÉ DE SON TERRITOIRE ?

Mardi 28 et mercredi 29 juin 2011

Réf. : FI1603

Jedi 17 et vendredi 18 novembre 2011

Réf. : FI1B11

**POUR TOUTE INSCRIPTION, RENVOYEZ CE FORMULAIRE
ACCOMPAGNÉ DE VOTRE RÈGLEMENT À :**

Chloé CHAISE - Les Echos Formation

16, rue du Quatre Septembre - 75112 Paris CEDEX 02
Tél. : 01 49 53 89 30 - Fax : 01 49 53 68 74
e-mail : cchaise@lesechos.fr - www.lesechos-formation.fr

COORDONNÉES DE LA PERSONNE À INSCRIRE :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Code NAF :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Tél. :

Pour le suivi de votre inscription, e-mail :

.....

Si vous souhaitez un rappel par SMS la veille de la

formation, portable :

DOSSIER D'INSCRIPTION SUIVI PAR :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Tél. :

E-mail :

.....

FACTURE À ÉTABLIR À L'ORDRE DE :

Société :

Siret :

N° de TVA Intracommunautaire :

Contact :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Tél. :

POUR UN ENREGISTREMENT PLUS RAPIDE DE VOTRE INSCRIPTION :

LESECHOS - FORMATION.FR

Code mailing :

TARIF : 1 600 € HT soit 1 913,60 € TTC par personne



Cette formation peut être intégrée dans le cadre de votre DIF

Réf : 140074

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Le prix indiqué comprend la participation à l'ensemble de la formation et la documentation.
Joindre un bon de commande si nécessaire

Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :

Par chèque à l'ordre des ECHOS FORMATION, société filiale des Echos habilitée à dispenser de la formation professionnelle.

Par virement à l'ordre des ECHOS FORMATION

Banque BNP, compte n° RIB 30004/ 00804 00010331433/36 BNP Champs Élysées.

N° TVA intracommunautaire : FR 314 375 679 44

DIF

Oui, j'utilise mon DIF pour cette formation

Modalités d'annulation

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail. En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement. En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier. Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant.

Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée

**Je soussigné(e) accepte les modalités
de règlement et d'annulation**

Date :

Signature :

Cachet de l'entreprise (obligatoire)

L'ACTUALITÉ DE NOS FORMATIONS SUR