

Toutes les fiches  
exactement  
basées sur la  
même structure....  
Et sur ce modèle...

Une définition  
ou une explication  
en quelques mots  
du thème traité  
par la fiche.

## À retenir pour des examens

De nombreuses ressources gratuites existent sur tous les domaines possibles. Le marketing et la communication ne dérogent pas à la règle. Cependant, ces ressources plus ou moins riches, plus ou moins bien formulées, sont à ma connaissance toujours incomplètes ou difficiles d'accès. Dans un cas, elles flirtent allégrement avec l'excellence mais sont très incomplètes dans le but avoué de promouvoir le formateur, l'agence ou le cabinet qui les diffusent, et dans l'autre cas, elles n'ont pas d'autres ambitions que le partage d'information entre universitaires ou spécialistes de la question. J'ai visé pile entre les deux avec en tête l'idée de faire aussi bien ou mieux que les ressources payantes malgré la gratuité. Toutes les fiches respectent la présente structure. A cette place, une définition ou un « chapeau », bref résumé du sujet. Si le thème est propice, un schéma ou des données économiques. Le reste de la fiche sera toujours suivi d'un détail des 3 principaux points théoriques, un exemple d'application pratique et un « conseil » d'utilisation ou une remarque à l'attention des professionnels, qu'ils soient ou non spécialistes de la question commerciale.

Trois clés  
d'apprentissage  
par fiche....  
Quel que soit le  
sujet.

- **Clé 1** Cette structure permet d'exposer rapidement de façon claire et concise un grand nombre d'informations. Elle facilite l'acquisition des connaissances. Sauf erreur de ma part, pour valider des diplômes ou des options commerciales, jusqu'au diplômes spécialisés en bac +4/5, il y a ici suffisamment de « connaissances ».
- **Clé 2** Les points d'entrée seront quoi qu'il en soit d'excellentes bases pour des futurs experts. Ils pourront lire plus efficacement des supports de références et en tirer le meilleur profit (Mercator, Marketing Management, Publicitor). Les sources d'informations incontournables sont également citées et permettront d'obtenir davantage de chiffres, de les actualiser et de consulter des textes de lois, ce qui est indispensable avant de passer à l'action.
- **Clé 3** Une règle de trois points par sujet est respectée pour faciliter le travail mnémotechnique. Chacun trouvera son rythme, mais le principe de trois lectures par jour pendant trois jours suivies d'un rappel des trois « clés » de chapitre avant l'apprentissage de chaque nouveau sujet me paraît une bonne base de mémorisation rapide. Si vous vous souvenez de la « définition » et des trois clés, votre cerveau fera le reste et retrouvera fort probablement 60 à 80% du contenu, quelquefois à votre grande surprise.

L'information ou  
l'application  
pratique la plus  
parlante pour  
répondre à la  
question cela sert  
à quoi ?

## Dans la pratique

Cette partie indique « ce à quoi servent » ou peuvent servir les connaissances ou les outils présentés dans la fiche. Concrètement, dans la mesure du possible j'essaie de donner un exemple pour comprendre le champ d'application et relativiser l'importance des concepts exposés.

Le conseil pour le  
pro... ou le point de  
vigilance.

## Le coin du pro

Professionnel du marketing ou entrepreneur, cette rubrique vous indique une ou des application(s) les plus intéressantes de l'idée ou de l'outil présenté. Elle vous aiguille généralement sur d'autres outils applicables dans votre quotidien.

Dans la marge de gauche avec cette police de caractères, les points à retenir absolument ou parfois un complément d'information.