

LANCER UNE OFFRE OU UN PRODUIT



Cette formation d'introduction au marketing vous permettra de savoir utiliser à bon escient les techniques et outils marketing pour mettre à jour les caractéristiques et évolutions d'un marché et ainsi analyser les opportunités de l'entreprise sur ce marché. Vous pourrez également évaluer les potentiels commerciaux de produits et services, analyser les positionnements et orientations des concurrents, rechercher des possibilités de démarcation sur des marchés et secteurs d'activités.



RÉCAPITULATIF DE LA FORMATION

Notre formation vous propose d'analyser un marché et de concevoir une offre ou un produit :

- Module 11 : Analyse d'un marché et de son environnement - 2 jours.
- Module 12 : Analyse du positionnement d'une offre/d'un produit - 3 jours.
- Module 13 : Développement d'une activité en fonction de ses résultats économiques - 3 jours.

Apprenez à analyser des facteurs de développement commercial en mettant à jour les indices de performance d'un secteur d'activité. Définissez et structurez vos axes de développement prioritaires en tenant compte des problématiques liées au développement durable.

POPULATION VISÉE

- Dirigeants de PME.
- Cadres appelés à prendre la responsabilité d'une BU ou d'une direction commerciale ou marketing.

PRÉ-REQUIS

Les candidats à cette formation doivent être :

- Sensibilisés aux marchés et leurs environnements.
- Connaître les méthodes et le fonctionnement commercial d'une entreprise.
- Connaître les règles de dynamique d'un marché et de ses produits, aux mécanismes de l'offre et de la demande, aux besoins clients et à la problématique de la concurrence.

SESSIONS

Module 11:
9 & 10 février 2017
8 & 9 janvier 2018

Module 12:
14, 15 novembre & 5 décembre 2016
9, 10 & 31 mars 2017
29, 30 janvier & 12 février 2018

Module 13:
9, 10 & 30 janvier 2017
14 avril & 4, 5 mai 2017
26, 27 février & 13 mars 2018

Retrouvez notre formation dans votre espace personnel sur votre compte formation

Réf. : M1
<http://www.moncompteformation.gouv.fr>
Durée de la formation 8 jours soit 56 h

Tarif : 4572 € HT

N'hésitez pas à nous contacter, nous vous proposerons les meilleures solutions de financement pour votre projet !

LANCER UNE OFFRE OU UN PRODUIT



CONTENU DE FORMATION

L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

- Sélectionner des méthodes et des techniques d'analyse de marchés.
- Rechercher et analyser des informations et des données sur des marchés et des secteurs d'activités et classer les acteurs de marchés.
- Analyser des offres de prestations et de produits et appréhender les enjeux et l'évolution du marché.
- Evaluer un marché potentiel global pour l'entreprise et identifier les principaux éléments de comportements des consommateurs.
- Identifier les niveaux de concurrence et les menaces et opportunités futures.
- Analyse d'une offre/d'un produit.
- Analyser les facteurs-clés de succès et les performances d'un produit ou d'un service sur le marché.
- Etudier les outils permettant la prise de décisions marketing.
- Savoir positionner un produit ou un service sur le marché à partir des bases du mix-marketing.
- Analyser les segments d'un marché en fonction des analyses de marché réalisées.
- Connaître les outils d'analyse de clientèle en interne : analyse des ventes.
- Développer des outils de connaissance externes : les études marketing.
- Savoir dégager une problématique et adapter la méthodologie d'étude permettant d'y répondre.
- Identifier et établir une segmentation de clientèle.

DÉVELOPPEMENT D'UNE ACTIVITÉ APRÈS RÉSULTAT

- Analyse de la clientèle (potentiel, mobilité) et du potentiel commercial d'un secteur d'activité.
- Déterminer les avantages concurrentiels et exploiter les facteurs d'innovation.
- Identifier les axes de développement stratégiques de l'entreprise et concevoir en cohérence les opérations de développement d'une activité.
- S'approprier les problématiques du développement durable.
- Concevoir un business model orienté performance.
- Établir un business plan.
- Identifier les opportunités de reprise d'entreprise.

Nos atouts, votre réussite !

Conseils

Fortes de plus de 10 ans d'expérience, les équipes de C3 Performance étudient votre parcours professionnel et vous proposent le meilleur choix de formation

Accompagnement

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé par des formateurs experts métiers tout au long de votre formation

Reconnaissance

Formations certifiées par l'État qui répondent aux besoins des entreprises

