

Durée : 21 heures – 3 jours

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Assistant commercial, commerciaux, manager commercial

Pré requis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir une méthode structurer pour définir une stratégie marketing gagnante
- Comprendre les enjeux de l'étude de marché
- Mettre en œuvre et exploiter une étude fiable
- Maîtriser les différents aspects d'une étude de marché et leurs spécificités

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

- **Étudier son marché**
 - Définir son marché : valeur, volume, tendances
 - Évaluer son marché : offre, demande, distribution
 - Analyser le macro-environnement (l'analyse PESTEL)
 - Analyser l'environnement concurrentiel (les 5+1 forces de PORTER)
- **Prescrire l'étude adaptée**
 - Les études de la demande
 - Les études de l'offre et de la position concurrentielle
 - Panorama des études stratégiques
 - Panorama des études tactiques
 - Les bonnes pratiques de la mise en œuvre d'une étude
- **Réaliser une étude qualitative**
 - Comprendre le lien entre les études qualitative et les études quantitatives
 - Identifier les différentes sources d'une étude dite documentaire / exploratoire
 - Identifier les 3 types d'étude qualitative
 - Maîtriser les différentes techniques d'une étude qualitative
- **Réaliser une étude quantitative par sondage**
 - Définir et sélectionner l'échantillon
 - Définir la méthode de collecte
 - Rédiger le questionnaire
 - Analyser les données
- **Utiliser les panels**
 - Distinguer Panel et Baromètre
 - Utiliser les panels « distributeur »
 - Utiliser les panels « consommateur »

ORGANISATION

Formateur pressenti

Rodolphe a occupé pendant plus de 10 ans des fonctions de chef de projet digital/marketing & de responsable Webmarketing Formateur en marketing digital depuis 2019 à la Réunion.

Titulaire d'un :

- MASTER 2 MARKETING & TIC – Université d'Angers - Spécialisation en marketing digital (webmarketing)
- MASTER 1 MANAGEMENT DES ENTREPRISES – Angers - Marketing, communication, stratégie de marque, vente

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé du pack Office et du logiciel EBP Paie
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émergence par demi-journée

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation :**

Inter / Intra : Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise

Intra : Réunion de cadrage avec le commanditaire, Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise.

- **Pendant la formation :**

Questionnement tout au long de la formation

Bilan commun le dernier jour

Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests,

QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en

situation pour mesurer l'atteinte des objectifs

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des

participant/e/s

- **Après la formation :**

Evaluation à froid dans les 3 à 6 mois qui suivent la formation

Délai d'accès à la formation :

Inscription toute l'année

Validation de la session : A l'issue du stage, l'organisme de formation fournira au stagiaire une attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la session

Limite d'effectif

Minimum : 4 personnes - Maximum : 8 personnes.

Prix indicatif par stagiaire : 1 320 € (net de taxes) soit 440 € par personne et par jour

Prix intra : nous consulter

Accessibilité :

Notre service administratif met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée en cas de handicap.

En cas de PMR, par exemple, les cours se déroulent auprès d'un centre d'affaire ou d'un hôtel permettant l'accessibilité

Indicateur(s) de résultat :

Taux de satisfaction : NC

Modalités d'inscription & informations

- mail : contact@azotformation.com

- tél : 02 62 74 66 52



Calendrier
formations

Nos sessions INTER 2021 :

- 15, 16 et 17 mars

- 27, 30 et 31 août

Sessions INTRA nous consulter