

Conduire des études de marché et préconiser des actions marketing

Les études et la veille marketing permettent d'identifier de manière efficace ses prospects, de mieux cibler ses clients et de déterminer précisément leurs besoins... afin de bien positionner l'offre de son entreprise

Objectifs de formation

- **Etudier le marché** : concurrence, environnement, consommateurs,...
- **Positionner l'offre de l'entreprise sur ce marché**

Le programme

1. Analyser le marché

- Identifier les opportunités et menaces sur le macro-environnement et le micro environnement
- Réaliser une veille active et efficace via des sources et indicateurs fiables, ...
- Mesurer la force concurrentielle : qualifier leurs forces, leurs faiblesses et évaluer leur stratégie

2. Identifier les besoins des clients

- Comprendre les nouvelles attentes à l'ère du digitale en terme d'offre de produit, de services et relations clients,
- Réaliser une étude de marché sur les besoins clients/prospect : études qualitatives et quantitatives
- Identifier des « profils » clients/prospects via des données externes et/ou internes en utilisation les techniques de segmentation et de scoring

3. Définir une stratégie produit

2 impasse Bertrand Fontaine - CS 12334 - 44323 NANTES CEDEX 3 - 02.85.29.59.00 - audrey@youwebformation.com - www.youwebformation.com

- Définir une offre produit
- Définir une offre de service
- Elaborer des stratégies de différenciation

4. Définir une stratégie de prix

- Fixation du prix selon sa stratégie
- Stratégie du gratuit, low cost, location, leasing, abonnement
- Calculer son prix, ses couts de revient, son point mort

5. Stratégie de distribution

- Les différents types de distribution
- Digitalisation des points de vente E-commerce
- Indicateurs clefs de la distribution en points de vente et levier d'augmentation pour les augmenter
- Indicateurs clefs de la distribution en E-commerce et levier d'augmentation pour les augmenter
- Clients transcanaux et distribution omnicanal

6. Stratégie de communication

- Connaitre les différents types de communication
- Identifier l'efficacité des différents canaux de communication et leur objectifs
- Mesurer le cout des différents canaux de communication

7. Etablir sa stratégie de position

- Définir le positionnement de son offre produit, de sa marque et adapter sa stratégie de communication, de distribution et de prix en fonction de ses objectifs et du marché
- **Activités à réaliser : Réalisation d'études sur différents secteurs d'activités et préconisations de positionnement de l'offre.**

Votre formateur

2 impasse Bertrand Fontaine - CS 12334 - 44323 NANTES CEDEX 3 - 02.85.29.59.00 - audrey@youwebformation.com - www.youwebformation.com

**Audrey Pinsault**

Gérante de You Web

Mes domaines de prédilection sont la communication et le marketing stratégique et opérationnel.

Mon orientation pédagogique ? Des formations orientées 100 % expertise métier pour vous aider à acquérir des compétences métiers demandées sur le terrain !

Dates de e-learning

- du 15/03/2021 au 30/09/2021
- du 15/04/2021 au 31/10/2021
- du 01/06/2021 au 28/03/2022

MÉTHODES ET SUPPORTS DE FORMATION

- Accès illimité
- Exercice QCM
- Vidéos
- PC ou Tablette
- Forum
- Votre tuteur

2 impasse Bertrand Fontaine - CS 12334 - 44323 NANTES CEDEX 3 - 02.85.29.59.00 - audrey@youwebformation.com - www.youwebformation.com

Informations Complémentaires

Suivi et évaluation

L'assiduité de la formation qui est réalisée via les évaluations qui jalonnent la formation. La formation est évaluée en fin de chaque bloc de compétence par le biais d'une étude de cas.

Pour l'obtention du diplôme complet, vous présenterez une étude de cas finale en soutenance orale devant un jury à réaliser par le biais d'une visio conférence.

Travaux à réaliser

Dans le cadre de la formation à distance, vous devez réaliser des études de cas et QCM.

Assistance pédagogique

Responsable pédagogique : Audrey Pinsault

- Support réactif et efficace
- Si vous rencontrez un problème urgent nous ferons notre possible pour vous répondre dans les 48h.
- Nous sommes disponibles du lundi au vendredi de 9h à 17h.

- Un tuteur disponible pour répondre à vos demandes ainsi qu'une assistance technique
- Une messagerie (contact@youwebformation.com)
- Une hotline (0285295900)

Public et pré-requis

Personnes travaillant ou souhaitant travailler dans les domaines suivants : Responsable marketing, Responsable commercial, Responsable Business Unit ou bien ayant un projet de création d'entreprise

Pour entrer en formation, vous devez :

Niveau :

2 impasse Bertrand Fontaine - CS 12334 - 44323 NANTES CEDEX 3 - 02.85.29.59.00 - audrey@youwebformation.com -
www.youwebformation.com

- **Option 1** : Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 5 (Bac+2)
- **Option 2** : Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans les domaines du marketing, de la vente ou de la communication.
Dans ce cas, un dossier de Validation de Acquis Professionnels sera à réaliser par le candidat. Ce dossier retrace votre expérience professionnelle dans les domaines du marketing, de la vente ou de la communication.
- **Option 3** : Avoir un projet de création d'entreprise (formation proposée sans la certification. Une attestation sur l'honneur déclarant que vous êtes en démarche de création d'entreprise vous sera demandée)

Pour suivre cette formation en ligne dans de bonnes conditions, vous devez également maîtriser Internet, utiliser couramment word et excel

Référent handicap

Béatrice Rupert - 02 85 29 59 01

Certification

Notre formation prépare au diplôme Bac+3 **Chef de projet marketing et communication** (N° **RS34909**) de niveau 5.