

Promouvoir un nouveau produit

OBJECTIFS

- Intégrer la stratégie de l'entreprise et ses particularités au sein de son marché
- Entamer une démarche cohérente et rigoureuse : de l'élaboration du projet à sa réalisation
- Maîtriser des méthodes et techniques nécessaires à tout processus de développement

PROGRAMME

Développer une stratégie de développement et d'innovation

- S'assurer de la cohérence entre la stratégie globale d'entreprise et la stratégie marketing
- Analyser le marché, identifier les opportunités, connaître le cycle de vie des marchés
- Envisager l'équilibre du portefeuille
- Comprendre la stratégie : segmentation, ciblage et objectifs
- Elaborer le cahier des charges stratégique, fixer les objectifs et les limites de la démarche
- Engager une démarche créative : investigations qualitatives, stimulation créative, prospective, benchmarking ...
 - > Exemples, exercices

Etudier le marché, "designer" son projet et envisager la rentabilité financière du projet

- Exploiter les études pour nourrir sa réflexion et évaluer la viabilité du projet
- Comprendre le rôle stratégique du design dans la création de produit
- Estimer la rentabilité du nouveau produit / service, calculer le point mort et établir le compte d'exploitation
 - > Exercices, cas pratiques

Planifier et coordonner le projet de lancement

- Définir les conditions nécessaires à la réussite du projet (organisation, consensus dans l'entreprise autour du projet, groupe projet ...)
- Définir les grandes étapes de développement
- Organiser la coordination et communiquer autour du projet
- Contrôler puis mettre en place des actions correctives et de suivi
 - > Etude de cas



2 jours

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK07

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Apports méthodologiques
- Exemples dans des domaines variés
- Etudes de cas

POUR QUI ?

- Chefs de produits
- Chefs de marchés
- Responsables marketing
- Chargés d'études
- Chefs de projet
- Responsables R%25D

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.