Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

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'équiliibre 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. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

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

ENTREPRISE

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

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre 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

RÉGLEMENT

☐ 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.

© 2025. Tanit Formation