

Renforcer la performance et l'expertise du chef de produit

Cette formation vous permettra de maîtriser et d'optimiser l'ensemble des missions du chef de produit, aussi bien stratégiques qu'opérationnelles.

OBJECTIFS

- Approfondir l'expertise du chef de produit
- Optimiser sa polyvalence et acquérir les méthodes et outils pour s'affirmer dans sa fonction
- Développer ses compétences organisationnelles et relationnelles
- Construire un plan marketing convaincant

PROGRAMME

Chef de produit, un savoir-faire polyvalent

- Définir sa fonction et son rôle d'interface avec les différents départements et fournisseurs
- Déterminer sa mission et sa démarche
- Préciser ses compétences et ses qualités
 - > Partage d'expérience et de mises en situation

Le chef de produit et le marketing stratégique

- Réaliser l'étude de marché, la veille concurrentielle et stratégique
- Elaborer le plan marketing
- Effectuer le suivi et le contrôle du plan marketing
 - > Etude de cas : co-construction d'un plan marketing

Le chef de produit et le marketing opérationnel

- Définir le plan d'action promotionnel à mettre en place
- Développer les outils promotionnels adéquats
- Mettre en œuvre la communication commerciale
- Renforcer l'interaction marketing / vente et développer l'ensemble des outils commerciaux nécessaires à la force de vente
 - > Mise en situation sur un cas pratique

Le chef de produit et ses performances optimisées

- Optimiser son organisation : apprendre à travailler de manière efficace, à gérer les priorités, à créer des outils de suivi, à renforcer sa polyvalence et optimiser la coordination entre les différents intervenants
- Optimiser son relationnel : apprendre à mieux communiquer, tant en interne qu'avec les prestataires extérieurs
 - > Mise en pratique sur un cas d'entreprise

 **2 jours**

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK36

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation proposant des outils pour une approche concrète et individuelle
- Progression pédagogique dynamique, s'appuyant sur l'expérience du formateur et sur des mises en situation pratiques

POUR QUI ?

- Toute personne désireuse d'optimiser sa gestion de projet
- Chefs de projet
- Chefs de produit
- Assistant(e)s chef de produit
- Responsables marketing

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

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.