

Créer sa gamme de produits : les clés de la réussite

Cette formation vous permettra d'être capable de développer une offre produits pertinente et de structurer un plan marketing convaincant.

OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodes et techniques nécessaires pour mener à son terme un processus de développement
- Développer une offre produits pertinente
- Structurer et coordonner un plan marketing convaincant

PROGRAMME

Comment définir son projet de lancement ?

- Définir la stratégie marketing
 - Les produits
 - Les circuits de distribution
 - Le positionnement
 - La certification si nécessaire
- Travailler sur la réflexion et la créativité autour des nouveaux produits à lancer
- Déterminer la segmentation, le ciblage et le positionnement des nouveaux produits
- Analyser le marché, la concurrence et les besoins clients
 - Mises en situation : exemples de matrices SWOT, segmentation, ciblage, positionnement et mapping

Structurer son projet, sa planification et son organisation

- Etablir le cahier des charges
- Identifier les intervenants dans le développement
- Respecter les différentes phases du développement
- Coordonner les activités des intervenants concernés
- Allouer et contrôler les budgets et moyens affectés au lancement des nouveaux produits
 - Exemples concrets de cahier des charges et de rétroplanning

Bâtir le Plan Marketing des nouveaux produits

- Développer l'offre
 - Construire un Mix Marketing cohérent selon la règle des 4 P :
 - Product : la politique de produit
 - Price : la politique de prix
 - Place : la politique de distribution
 - Promotion : la politique de communication
 - De la théorie à la pratique : co-construction d'un marketing mix
- Construire un plan Marketing produit
 - Déterminer les objectifs et la structure du Plan Marketing
 - Planifier et mettre en œuvre le plan
 - Etablir le plan opérationnel et plan d'action commercial

2 jours

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MK05

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 situations pratiques

POUR QUI ?

- Toute personne désireuse de connaître, décrypter et mettre en place les éléments clés pour créer sa gamme de produits
- Acteurs impliqués dans un processus de création de produit : Responsable R&D, Chef de projet, Chef de produit, Responsable Marketing, Chargé d'étude, Responsable réglementaire

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

- > Effectuer le suivi et contrôle du Plan Marketing
- > Mise en pratique sur un cas d'entreprise

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

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
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 _____

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.

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)