



CHEF DE PRODUITS : MAÎTRISER LES PRINCIPALES MISSIONS

Gérer sa gamme produits/services

Dans un contexte de plus en plus « customer centric » et digital, le chef de produits doit renouveler son approche et ses pratiques. Cette formation apporte les outils opérationnels indispensables pour réussir dans la fonction de chef de produits.

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19PROFCP

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1990
€ HT

Code
Dokelio AF_0000026192
:

OBJECTIFS

- Mieux comprendre et intégrer les missions essentielles du chef de produits.
- Elaborer le nouveau mix marketing adapté aux nouvelles pratiques de consommation et aux nouveaux enjeux du digital.
- Construire un plan d'action marketing et contrôler les actions.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Chefs de produits ou toute personne souhaitant évoluer vers cette fonction.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer un plan d'action marketing efficace.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Chef de produits : maîtriser les principales missions

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Qu'est-ce qu'un marketing mix ?
- Comment créer une offre cohérente ?
- Quel est le juste prix d'un produit ?

Assurer la fonction de chef de produits en lien avec la démarche marketing

- Déterminer son rôle et ses responsabilités de chef de produits.
- Identifier les compétences clés d'un chef de produits.

Connaître l'environnement externe et concurrentiel de ses produits/services

- Exploiter les études qualitatives et quantitatives pour gérer son produit.
- Atelier : faire un mapping concurrentiel de son offre.

Évaluer sa gamme de produits/services

- Atelier : déterminer les critères indispensables à la gestion de son portefeuille produits.
- Cycle de vie, taux de rentabilité... : comparer les performances de ses produits sur leur marché.





Construire une stratégie marketing gagnante pour son offre

- Structurer sa stratégie marketing : priorités, buts et objectifs.
- Formuler des objectifs SMART.

Elaborer un mix marketing performant : le modèles des 7P

- Produit : coordonner communication et positionnement.
- Prix : définir son prix suivant son positionnement.
- Promotion : assurer la promotion en favorisant les outils et méthodes digitaux.
- Place : diversifier ses canaux de distribution en intégrant les opportunités numériques.
- People : placer le consommateur au cœur de sa stratégie.
- Physical Environment : rassurer par les preuves.
- Process : décrypter le processus d'achat pour l'optimiser.
- Atelier : modéliser un mix marketing intégrant les 7P.

Intégrer les nouvelles exigences du digital dans son mix produit

- S'engager Partout et en Permanence.
- Se différencier par la Personnalisation.

Construire son plan marketing

- S'approprier les structures et composants clés d'un plan marketing.
- Atelier : formaliser son plan marketing.

INTERVENANTS

Julie MORIN DOMINGUEZ
FIBRECOCO SAS

Magali HUBERT
ADAPTIVES

Anne Catherine OUVRARD
Anne-Catherine OUVRARD

Céline RAULT-JOUZEAU
*

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

17 au 19 janv. 2022

02 au 04 févr. 2022





07 au 09 mars 2022
13 au 15 juin 2022
23 au 25 août 2022
23 au 25 août 2022
23 au 25 nov. 2022
14 au 16 déc. 2022
07 au 09 mars 2023

Paris
17 au 19 janv. 2022
07 au 09 mars 2022
13 au 15 juin 2022
21 au 23 sept. 2022
14 au 16 déc. 2022

Nantes
02 au 04 févr. 2022

Bordeaux
07 au 09 mars 2022
23 au 25 nov. 2022

Lille
23 au 25 nov. 2022

Strasbourg
23 au 25 août 2022

