



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19PMG

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

CONCEVOIR ET LANCER UNE OFFRE INNOVANTE

Démarches et outils pour déployer des solutions innovantes

Le succès commercial dépend souvent de la réussite de nouvelles offres que l'on souhaite introduire sur le marché. Ce stage vous permet de saisir ces opportunités et de piloter avec succès vos lancements d'offres.

OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les phases et clés de succès d'un plan de lancement d'une nouvelle offre.
- Développer un mix cohérent et aligné sur le positionnement de l'offre.
- Cadrer et assurer le pilotage opérationnel du lancement d'une nouvelle offre.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Responsables marketing, chefs de produits seniors, chefs de marché.

PRÉREQUIS

Connaître les outils du marketing mix.

COMPÉTENCES ACQUISES

Piloter un projet de lancement d'offre, de l'idée jusqu'à l'introduction sur le marché.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Concevoir et lancer une offre innovante

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Qu'est-ce qu'un marketing mix ?
- Comment créer une offre cohérente ?
- Comment choisir son canal de vente ?
- Comment communiquer sur son offre ?

S'approprier les techniques de créativité pour élaborer une nouvelle offre

- Découvrir les méthodes d'animation pour faire émerger les nouvelles offres.
- Tester, sélectionner : passer de la bonne idée à l'innovation.
- Mettre en place une démarche Design Thinking.
- Atelier : réussir un brainstorming/brainwriting.

Identifier le besoin client et positionner son offre sur le marché

- Profil client, structure des ventes, stratégie d'entreprise, retours client... : diagnostiquer l'existant grâce à l'analyse de données.
- Analyser l'environnement externe : matrice PESTEL.
- Avoir une vision synthétique de sa gamme : matrice BCG.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Se positionner dans son marché : méthode SWOT.
- Définir des personas pour formaliser les attentes client.
- Atelier : diagramme Kano, classer les attentes de ses clients.

Apporter de la valeur ajoutée par sa stratégie d'offre

- Définir sa cible et ses objectifs en cohérence avec le besoin client.
- Tester et valider sa nouvelle offre par des insights consommateur.
- Atelier : rédiger la proposition de valeur de sa nouvelle offre.

Élaborer le mix marketing de sa nouvelle offre

- Actualiser le modèle traditionnel des 4P dans un environnement numérique.
- People, Physical Environnement, Process : adopter le modèle des 7P pour sa nouvelle offre.
- Intégrer les nouvelles exigences du digital : Partout, Permanence, Prédicatif, Privé.
- Atelier : rédiger le mix marketing de sa nouvelle offre.

Réussir le lancement de sa nouvelle offre

- Modéliser le parcours client pour identifier les points d'influence.
- Restreindre le nombre d'objectifs de son lancement pour maximiser ses actions.
- Estimer le budget de lancement et le ROI.
- Établir un planning des étapes du lancement et actions marketing à mener.
- Prioriser et rationaliser ses choix : la méthode ICE.
- Atelier : élaborer son plan de lancement multicanal : choix des canaux et actions de promotion.
- Plan d'action commercial et kit marketing : former, informer et mobiliser en interne et en externe.
- Assurer le pilotage opérationnel et le suivi des ventes de sa nouvelle offre.
- Atelier : rédiger et partager le bilan de lancement.

INTERVENANTS

Rémi SALETTE

RSMS

François GRAFFAN

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

14 et 15 oct. 2021

16 et 17 déc. 2021

21 et 22 avr. 2022



01 et 02 déc. 2022

Paris

08 et 09 févr. 2022

07 et 08 sept. 2022



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28