Analyser son environnement professionnel (SWOT)

OBJECTIFS

- Acquérir des outils d'analyse du marché, efficaces et adaptés à ses besoins, pour avoir une vision globale et riche de l'esprit Marketing.
- Analyser ses produits par rapport à la concurrence pour en dégager les avantages concurrentiels
- Déduire des axes de développement

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre ce qu'est le Marketing aujourd'hui

- Connaître les définitions et les concepts clés, le vocabulaire…
- Identifier les spécificités du B to B et du marketing des produits…
- Analyser l'impact des technologies et des tendances sociétales sur les méthodes Marketing
- Les moyens d'actions (le « Mix Marketing »)
- La notion de produit
- La notion de prix
- La politique de distribution
- La politique de promotion et de communication

Analyser son Marché (le « SWOT »)

- Diagnostique interne
- Diagnostique externe
- Les 5 forces de PORTER
- Le modèle PESTEL

Positionner son produit

- Connaître la concurrence : choix des critères d'analyse
- Segmenter son marché
- Comprendre l'importance de la veille et de la connaissance de son environnement
- Identifier sa cible en fonction de ses produits
- Analyser les produits concurrents

Mettre en avant ses avantages concurrentiels

- Réussir à distinguer les avantages de son produit par rapport à la concurrence
- Savoir en tirer des bénéfices clients adaptables dans des rendez-vous clients
- Être capable d'expliquer les caractéristiques techniques, avec des mots simples et adaptés à son interlocuteur

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Comprendre et analyser son environnement professionnel est une compétence essentielle pour tout individu souhaitant évoluer avec succès dans sa carrière.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com