



Connaître son marché et sa concurrence

Quels sont les objectifs des études et recherches :
Suivi au fil de l'eau
Éclairage

Comment définir et comprendre un marché :

Le facteur temporel
Le facteur concurrentiel
Le facteur géographique
Le facteur humain
Le facteur financier
La notion de cycle de vie
Les 3 niveaux d'espaces concurrentiels

Connaître les consommateurs

Comment connaître et cibler les futurs consommateurs :
Les 4 grands critères
La pyramide de Maslow :
Les 5 niveaux de besoins.

Déterminer la segmentation

Des exemples de segmentation
Les 3 types de marketing :
Marketing de masse
Marketing segmenté
Marketing one to one

Prévoir l'évolution de ses produits et marches

Découvrez ce que l'on cherche à prévoir et comment faire des prévisions :

Savoir éviter la manipulation
Traiter les réclamations et les insatisfactions de vos clients

Mise à jour le 01/12/2022

Marketing d'étude

Connaître son marché et sa concurrence.
Connaître les consommateurs.
Déterminer la segmentation.
Prévoir l'évolution de ses produits et marchés.

PREREQUIS :

- Aucun prérequis.

PUBLIC CONCERNE :

Tout public.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en ligne
- Supports pédagogiques et techniques
- Documentations
- Études de cas concret
- Support multimédia (ex : module d'e-learning)
- Application Zoom / Teams

LIEUX, MODALITES :

- Inter
- Intra
- Les modules peuvent se dérouler sur le lieu de travail, à distance, ou un mixte des deux.

EFFECTIF PAR SESSION :

- Groupe de 4, Groupe de 6, Groupe de 8, Groupe de 10 et +
- Formation individuelle.

MATERIEL :

- Ordinateur portable équipé d'une webcam,
- Une connexion internet.
- L'application Zoom installée sur votre ordinateur



ILYO TOUCH Formations — 15 bd Pereire 75017 Paris — 01 88 31 31 52 — contact@ilyotouchformations.fr
N° SIRET : 820 309 177 000 39 - Code APE 6202 A - Numéro TVA Intracommunautaire FR04820309177
Numéro RCS Paris B 820 309 177 - Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 93 08105 93
auprès du préfet de la région Ile-de-France

SUIVI D'ÉVALUATION :

- Rapports
- Compte-Rendu
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires
- Attestation de fin de stage
- QCM
- Test
- Exercices
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation de la formation

INTERVENANTS :

- Ilyo Touch Formations travaille avec un réseau de formateurs indépendants, identifiés et experts dans leur domaine de compétences et qui ont une vraie volonté de transmettre tous les outils dont vous aurez besoin au quotidien.



COUT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est défini en fonction du stage, de la durée, et des objectifs définis avec l'apprenant. Le cout est également défini en fonction que nos formations soient dispensées en intra (chez le client), ou en formation Mixte (présentiel et FOAD), uniquement en FOAD, mais aussi la qualification de nos formateurs et du lieu de la formation.

Que ce soit en présentiel ou à distance, notre approche de la formation s'appuie sur une pédagogie pratique et personnalisée, chaque formateur adapte systématiquement sa prestation aux réalités des métiers des apprenants.

Systématiquement par le biais d'un entretien personnalisé le formateur cible les prérequis, les objectifs en amont afin de réduire le temps de découverte des besoins et ainsi être opérationnel dès le démarrage de la formation. Les programmes de formation présents sur le site internet servent de base, ils sont réadaptés aux besoins. Nos formateurs sont sélectionnés sur 6 critères :

- L'expérience
- Les qualifications
- La pédagogie
- La disponibilité
- Le choix des supports pédagogiques
- L'adéquation entre le parcours du formateur et les besoins de l'apprenant

FORMATION SUR MESURE

Selon votre besoin et le programme sur mesure dédié à votre formation vous avez la possibilité de choisir le type d'apprentissage qui vous convient le mieux :

En face à face

Une formation ciblée et individualisée qui permet d'optimiser l'apprentissage. Le professeur est à l'entière disposition du participant, pour un cours à 100% sur mesure afin de progresser plus rapidement. Le professeur utilise autant que possible les documents professionnels du participant.

En groupe

Les apprenants profitent d'un professeur pour répondre de la façon la plus efficace à leurs besoins, mettre l'accent sur leur potentiel.

