

# RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ POUR DÉFINIR SON OFFRE ET SES CLIENTS POTENTIELS

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Savoir réaliser une étude de marché
- Maîtriser son positionnement
- Connaître les principes généraux de la relation client
- Savoir définir ses objectifs
- Repérer et anticiper les évolutions de marché
- Appliquer les principes généraux du Marketing

## PUBLIC CONCERNÉ

Créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants, comptables de dirigeants

## PROFIL DE L'INTERVENANT

Formatrice Ingénieure-Maître en Finances

## PRÉREQUIS

Aucun niveau attendu

## MOYENS, SUIVI, ÉVALUATIONS PÉDAGOGIQUES

- Echanges, questions / réponses
- Mise en situation

## PROGRAMME

- Les principes généraux de l'étude de marché
- Identifier les acteurs de son marché et son entreprise
- Trouver son positionnement
- Définir son offre
- Savoir décrire son client idéal et lui parler

## EVALUATION

QCM dématérialisés

## PRISE EN CHARGE

OPCO, autre financement possible : nous consulter

**Statistique satisfaction** : 95%

**Statistique de formation** : données à venir

**Tarif** : 500€ HT\* / participant

**Durée** : 4 h

**Format** : Présentiel ou distanciel

Session garantie pour 5 participants minimum

## Envie de vous inscrire à cette formation ?

Contactez Julien Soriot

07 88 66 68 90

contact@fcp-academy.fr