

Stratégie produit

Objectifs pédagogiques

1. **Concevoir une offre pertinente et potentiellement viable**
 - ✓ Identifier un potentiel marché
 - ✓ Evaluer un premier modèle économique et une approche financière
 - ✓ Déterminer un positionnement d'offre
2. **Développer des stratégies commerciales et d'entreprise**
 - ✓ Evaluer ses différenciations concurrentielles
 - ✓ Développer une première stratégie de commercialisation
3. **Préparer un pitch convaincant**
 - ✓ Intégrer les premiers éléments d'un story telling
 - ✓ Evaluer sa communication pour l'améliorer
 - ✓ Trouver les éléments factuels justifiant la pertinence de l'offre

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Concevoir une offre innovante
- Articuler une communication efficace sur le projet
- Convaincre un jury de Projet de Fin d'Etude sur les aspects marketing et stratégique de l'offre

Délais d'accès :

Sur demande uniquement sous 3 semaines minimum.
Pour toute demande merci de nous contacter par téléphone ou par email

Informations pratiques

	Public cible	Etudiants dans des cursus à faible dominante marketing
	Pré-requis	Disposer d'un premier concept de projet de création d'offre.
	Nombre de stagiaires	6 à 15
	Durée	30h à 38h.
	Type de formation	Présentiel, dans les locaux de l'école.
	Contacts	@ antoine@mk.in.fr ☎ 06 19 86 00 99_
	Tarifs	70 € par heure



Méthodes pédagogiques

La formation est répartie en :

- 14h en début d'année scolaire, permettant de définir un projet de fin d'étude cohérent
- 8h en milieu d'année scolaire, pour s'assurer de la cohérence de l'offre et anticiper la construction des éléments de la présentation finale. Cette partie de renforcement des acquis est optionnelle et peut être compensée par la dernière partie de la formation.
- 16h en fin d'année, environ 2 semaines avant la présentation du projet de fin d'étude, pour mettre en place les derniers éléments, telles que la méthode de commercialisation, le benchmark concurrentiel, ainsi que le story telling.

Méthodes participatives en groupe de travail, avec mise en situation durant chaque jour de formation.
Formations en présentiel uniquement.



Modalités d'évaluation

L'analyse de connaissance et de compréhension des stagiaires est effectuée durant les présentations de projets sur la capacité à intégrer les différents éléments de cours et à adapter à chaque étape du cours.

Pour chaque groupe, une grille de suivi et d'évaluation des compétences acquises durant la formation est complétée par le conseiller formateur référent en dehors des heures de cours.

	Taux de satisfaction	100 % (à la question « réponse aux besoins »)
	Modalités pratiques	Sur simple demande du responsable pédagogique ou directeur d'établissement.
	Accessibilité	En cas de besoin d'adaptation, merci de contacter le référent handicap.



Contacts

Conseillers formateurs Antoine HUBER antoine@mkim.fr	Référente Qualité Avishag UTERANO avishag.uterano@boreal-innovation.com
	Référent pédagogique Chedly MABROUKI chedly.mabrouki@boreal-innovation.com
	Référente handicap Avishag UTERANO avishag.uterano@boreal-innovation.com

Boréal Innovation

Siège social : 83 La Canebière 13001 MARSEILLE Tel : 04 91 01 64 70

Antenne Var : 50 Bd Strasbourg 83000 TOULON Tél /Fax : 04 94 06 21 18

Email : contact@boreal-innovation.com

N° Siret : 802 915 124 00076 - N° d'organisme de formation : 93 13 15660 13