

RÉALISER VOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Positionnez votre offre avec succès



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

DURÉE

1 jour (7 heures)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF **210€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **IDENTIFIER** de nouveaux marchés
- **SÉLECTIONNER** les bons outils
- **ÉTABLIR** un plan d'action

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



Programme

• Identifier de nouveaux marchés

- L'offre et la demande existante sur un rayon d'action
- Zone de chalandise, population, consommation, concurrence
- Méthodologie et techniques de recherches d'informations
- Achat ou location de fichier de prospects, professionnels ou particuliers
- Les pratiques observables de La Poste et son marketing ciblé en faveur des entreprises

• Réussir la pénétration du nouveau marché

- Stratégies et positionnement
- Les points clefs du positionnement

- Saisonnalité de la demande
- Construction de l'offre
- Vérification de la cohérence marché/produit
- Le Business Model Canvas (BMC)
- Marketing mix : offre, prix, distribution et communication

• Réaliser son plan d'action

- Élaboration d'un questionnaire terrain
- Mise en œuvre du plan de communication
- Suivi du plan d'action

➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr