



Fo6032v1 - Elaborer son étude de marché.

Quelle direction donner au développement de votre entreprise ?

OBJECTIF (POUR LE CLIENT)

Savoir mener une étude de marché répondant à une problématique précise et savoir collecter puis trier les renseignements utiles permettant la prise de décisions.

CONTENU

Définir la problématique du sujet à traiter.
Définir un cahier des charges permettant la mise en place d'un plan d'étude.
Collecter la bonne information : mode de fonctionnement.
Analyser les résultats obtenus.
Présenter les résultats : à qui ? quoi ? comment ?
Utiliser les conclusions et savoir prendre des décisions.

PEDAGOGIE / SANCTION DE LA FORMATION

Active et participative, faisant alterner théorie et pratique par la mise en situation des participants au travers d'exercices permettant de traiter un cas concret.
Support de formation permettant une assimilation progressive le long de l'intervention.
Remise possible de document type pouvant être utilisé en interne. L'évaluation sera effectuée en fin de stage
Les feuilles d'émargement seront visées par demi-journées par les participants et formateurs

PERSONNES CONCERNEES

Toute personne chargée de mener une étude de marché souhaitant optimiser ses chances de réussite.
Toute personne ayant une vision approximative d'un marché et souhaitant avoir des éléments concrets lui permettant une prise de décision.

PREALABLES

Aucun.

ANIMATEURS

Consultants expérimentés, ayant assuré la formation et l'élaboration de nombreuses études de marché.

DUREE

2 à 3 jours selon les cas.



Les sessions

Type de stage	Date de début	Lieu	Durée	Prix
Intra	En fonction de vos besoins contactez-nous.			