

Parcours certifiant chef de produit

La fonction de chef de produit a beaucoup évolué ces dernières années. Il ne s'agit plus uniquement de définir, mettre en place l'offre et fixer ses objectifs de ventes mais bien de s'adapter à un marché en pleine mutation entre économie collaborative et outils digitaux. Ce parcours certifiant propose de s'appuyer sur les fondamentaux et aller plus loin avec une réflexion plus stratégique sur le métier.

OBJECTIFS

- Repérer le périmètre d'actions du chef de produit, véritable chef d'orchestre.
- Construire un plan marketing en intégrant le digital et l'expérientiel client
- Mettre en place sa stratégie en mode projet proche de la start-up.
- Vendre ses idées en interne et renforcer son influence.

PROGRAMME

Comprendre la mission et s'appropriier les outils marketing

- Définir les enjeux du marketing et l'entreprise
- Réussir dans la fonction : points clefs
- Faire son étude de marché en intégrant une concurrence large
- Cibler efficacement les prospects et les clients
- Élaborer un positionnement qui a du sens
 - > Cas concrets sur les missions du chef de produit de chaque entreprise, brainstorming sur les meilleures pratiques, SWOT et positionnement « hors des sentiers battus ».

S'appropriier les outils digitaux, intégrer le multicanal et l'expérience client

- Connaître les enjeux de l'e-communication
- Faire la différence entre le SEO, SEA payant et SEM
- S'appropriier les leviers du marketing client : content marketing, expérience client, cross canal
- Construire son plan marketing en intégrant les leviers du digital
- Utiliser la force des réseaux sociaux
 - > Cas pratiques de success story de marques en communication digitale, brainstorming sur chaque cas des participants et ateliers en binôme sur le contenu de marque, les partenariats potentiels et le cross canal.

1 quiz de 20' permet de valider les acquis de la veille

Travailler en mode projet ?

- Initier et suivre son projet dans la durée
- Gérer son temps, définir les priorités et mesurer les risques
- Réussir ses supports commerciaux
- Assurer son lancement produit
 - > Bonnes pratiques de lancements réussis. Échanges constructifs sur les supports utilisés au sein de chaque entreprise et élaboration d'un cas pratique en BtC.

1 quiz de 20' permet de valider les acquis de la veille

2 jours

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK39

option restauration

18 € par jour

LES + TANIT FORMATION

- Des outils et cas pratiques pour faire évoluer chaque cas participant.
- Une formation étape par étape pour réaliser une étude de cas opérationnelle et obtenir une certification de chef de produits confirmé.
- Le parcours comprend une épreuve quiz de 20' à l'issue de chaque journée et une présentation devant un jury, le dernier jour sur une étude de cas reprenant les points clefs de la formation et permettant d'obtenir la certification.
- Chaque participant bénéficie d'un tuteur pour répondre à toutes ses questions et s'assurer de sa progression.

POUR QUI ?

- Chefs de produits, Responsable marketing produits

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

Savoir communiquer et exercer son influence

- Lever les freins de la relation marketing/vente
- S'appuyer sur les indicateurs d'adhésion et le SONCAS
- S'approprier les 12 ressources d'une présentation réussie
- Communiquer en groupe : les 3 interlocuteurs moteurs
- Affirmer son leadership : l'écoute active, l'assertivité et les 3 types d'autorité
 - Réflexion collective sur les clichés de la relation marketing, mises en situation des cas pratiques des participants

1 quiz de 20' permet de valider les acquis de la veille

Soutenance pour la certification devant 1 jury de professionnels

- L'épreuve composée de 60 questions (3 x 20 questions quiz à l'issue de chaque journée) et une présentation d'un cas pratique sur table (parmi les cas de chaque participant) permet de valider l'obtention de la certification « Parcours chef de produits » Tanit Formation.

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.