

Développer et lancer un nouveau produit

Le 10/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Inscrire le lancement de nouveaux produits dans sa démarche marketing globale
- Intégrer le processus d'adoption d'un nouveau produit par le client final
- Appréhender la stratégie de développement d'une nouvelle offre
- Mettre en œuvre le lancement opérationnel d'un nouveau produit

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Comment inscrire un nouveau produit (ou service) dans la stratégie de l'entreprise ?

- Se repérer sur le marché avec une segmentation adaptée
- Identifier son cœur de cible et les cibles secondaires
- Savoir positionner son offre en réponse aux besoins des clients, exprimés ou non
- Gérer la mise sur le marché du produit
- Identifier, planifier et coordonner les différentes phases du lancement opérationnel
- Préparer et planifier les actions de communication

Après-midi

- Gérer les contraintes budgétaires et les délais
- Réaliser le tableau de bord de suivi et de contrôle de la performance
- Trouver le juste prix
- Vérifier la viabilité du projet et en mesurer les risques
- Evaluer le potentiel et estimer la rentabilité du nouveau produit
- Elaborer sa stratégie de prix

JOUR 2

Matin

Choisir son canal de distribution

- Identifier et sélectionner les canaux de vente adaptés
- Construire le lancement étape par étape selon les canaux sélectionnés
- Elaborer la fiche produit adaptée au moyen de distribution

Après-midi

Choisir les moyens de communication adaptés

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

**CONTACTEZ
NOUS**



- Les bonnes pratiques du marketing multicanal
- Définition et utilisation du Marketing direct
- Comment utiliser les réseaux sociaux pour développer son CA ?
- Mesurer le ROI de chaque action par rapport aux moyens utilisés.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Les responsables marketing, Les responsables Recherche & Développement, Les responsables commerciaux, Les créateurs d'entreprise et dirigeant de start-up, Les chefs de produits

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382