



Durée

18 jour(s) / 0h

Contact - Inscription

Accéder au formulaire en scannant ce QRcode



FORMATION

Réaliser son étude de marché pour réussir son projet



Objectifs

- Clarifier son offre, définir sa politique de tarifs
- Analyser la concurrence et les débouchés
- Quantifier les volumes commercialisables
- Identifier des partenaires pour vendre mes produits ou mes services.



Pré-requis

- Avoir un projet de commercialisation en circuits courts de produits et/ou prestations de service.
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet à domicile (si difficulté internet, possible de prévoir la venue de certains stagiaires en antenne)
- Pour les porteurs de projet, inscription obligatoire via un conseiller installation



Contenu

Définir ce que l'on entend par marché et pourquoi il est utile de l'étudier

S'approprier les étapes de l'étude de marché en travaillant sur son projet

- Présentation de son offre de produits et/ou services
- Tendances du marché sur cette gamme
- Clientèle adaptée : profil, âge, habitudes de consommation, nombre
- Relevé de l'offre : concurrents, produits et/ou services déjà présents
- Zone de vente : centres urbains, vente locale, régionale, nationale ; calcul des quantités potentiellement achetables
- Enquêtes de prospection
- Elaboration de sa grille tarifaire

Finaliser son étude de marché en formalisant son plan d'action et sa trame de rapport.



Méthodes pédagogiques

- Apports de méthodes mises en application en intersession, étude de cas concrets des participants et illustrations d'exemples.
- Cette formation est réalisée : 2 heures en autonomie sur une plateforme de formation, 9 heures réparties en 5 classes virtuelles, 7 heures en présentiel.



Modalités d'évaluation



Exercices tout au long de la formation qui permettront d'ébaucher l'étude de marché.

