

Etude de Marché

7 jours 7 heures

Programme de formation

Public visé

Toute personne ayant une idée de création d'entreprise (nouveau produit/service)

Pré-requis

- La maniabilité de la langue française (langage, lecture, écriture)
- Disposer d'une adresse mail, d'un ordinateur et d'une connexion internet stable.
- Maîtriser le pack Office ou équivalent (Word, Excel, Power Point)

Objectifs pédagogiques

L'objectif de la formation est double :

- Vous transmettre la méthodologie et les outils permettant de réaliser une étude de marché de A à Z
- Que vous puissiez appliquer immédiatement le contenu à votre projet de création, afin de valider le potentiel de votre idée, de manière tutorée.

Vous saurez :

1. Appréhender les enjeux de l'étude de marché, dans quel contexte la pratiquer,
2. Maîtriser le recueil documentaire et l'analyse des informations collectées,
3. Emettre des hypothèses et les tester de manière qualitative et quantitative sur le terrain par le biais de questionnaires,
4. Conclure en termes d'opportunité marché,
5. Quantifier le Chiffre d'Affaires potentiel, associé à l'élaboration d'un Plan d'Action Commercial.

Description / Contenu

Cette formation est découpée en 7 modules qui alterneront donc apport de contenus théoriques, mise en application tutorée et revue des travaux conduits :

- **Module 1.** Le marché et son étude / Description initiale du projet. Quel est votre projet ? Pourquoi pensez-vous qu'il va réussir ?
- **Module 2.** Étude documentaire. Partez à la quête d'informations en relation avec votre secteur.
- **Module 3.** Étude de la concurrence. Qui sont vos concurrents ? Faites ressortir votre différenciation !
- **Module 4.** Étude stratégique. Il est temps de prendre de la hauteur et d'adapter votre positionnement.
- **Module 5.** Enquête terrain – rédaction du questionnaire. Confrontez vos hypothèses au terrain, rencontrez vos cibles.
- **Module 6.** Enquête terrain – analyse. Faut-il réenvisager de nouvelles cibles ou adapter votre argumentaire commercial ?
- **Module 7.** Construction du CA prévisionnel et du plan d'action commercial. Sur quel terrain de jeu évoluez-vous ? Comment allez-vous chercher votre chiffre d'affaires ?

Modalités pédagogiques

Le cadre de cette formation est celui d'une méthode expérientielle :

- Formation en ligne
- Supports de formation
- Fourniture d'outils et tutoriels de mise en application
- Echange en visio avec un coach-formateur à chaque étape (avant et après chaque module)

Moyens et supports pédagogiques

Sur une durée d'1 à 3 mois, pas-à-pas, vous aurez l'occasion de découvrir des outils et principes méthodologiques d'une étude de marché complète avant de les mettre en pratique sur votre propre projet.

Un espace de travail numérique vous sera ouvert, contenant les supports de formation ainsi que des trames de documents préremplies, présentant le travail à mener de manière illustrée par un exemple concret.

Modalités d'évaluation et de suivi

A l'issue de la formation, vous aurez réalisé votre étude de marché, de manière supervisée par un professionnel.

Vous construirez pas à pas votre livrable (reprenant toutes les étapes), et pourrez au besoin dupliquer la méthode.

Pour ce faire, chaque étape donne lieu à la production d'un contenu par l'apprenant qui sera révisé et validé par le formateur. Ce livrable pourra être utilisé ou implémenté dans le cadre de la rédaction d'un Business Plan.