

MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'INNOVATION

L'innovation est un formidable levier de croissance pour une entreprise, encore faut-il que les dimensions marketing et commerciales soient pleinement prises en compte dans la conduite de projet.

Sous l'angle de l'apport potentiel d'innovation, il conviendra d'identifier les outils permettant d'analyser et de comprendre les clients (BtoB ou BtoC) ainsi que les tendances d'opportunités commerciales.

Par ailleurs, il conviendra d'acquérir des techniques facilitant la valorisation et la commercialisation de l'innovation auprès des clients.

À l'issue de la formation, vous serez capable :

- de connaître les outils marketing propices à l'analyse et à la compréhension du client et à la transformation en innovation produit/service... Une sensibilisation aux opportunités liées au co-développement avec le client (cadre BtoC) sera demandée,
- de connaître les techniques liées au lancement commercial et à la valorisation d'une innovation : gestion des risques liés à l'innovation dans un lancement, sensibilisation du marché et des clients à l'innovation, formation éventuelle...,
- d'intégrer les dimensions marketing et commerciales dans le processus d'innovation (constitution des équipes, échanges, timing projet...).

► Programme

Étude de marché, analyse du client, analyse de la concurrence dans un contexte d'innovation :

- présentation des différents outils et techniques,
- exploitation des données pour le projet et dans la durée.

Stratégie marketing :

- marketing mix de l'innovation,
- management des forces de ventes,
- budget et rentabilité,
- communication et stratégie d'entrée sur le marché.

► Méthodes pédagogiques

- Présentation de cas concrets.
- Échanges d'expériences.
- Remise de documents de synthèse.

► Publics visés

Chefs d'entreprise, responsables développement/R&D, responsables marketing, responsables commerciaux, chargés de projet, cadres...

► Connaissances préalables requises

Aucune.

Objectifs



1 jour



19/03/2014

INDRE-ET-LOIRE (37)

12/06/2014

CHER (18) INDRE (36)

08/07/2014

LOIRET (45)

RÉPARTITION
THÉORIE/PRACTIQUE

