



Réaliser une étude de marché



Mis à jour le 08/12/23

Objectifs

- Comprendre les enjeux de l'étude de marché
- Maîtriser le recueil et l'analyse des besoins
- Se perfectionner sur la méthodologie globale d'étude
- Préparer son plan marketing

Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

Programme | Jour 1 – Atelier Compétences

Choisir le marché à étudier

- Objectif d'une étude de marche
- Les différentes études de marché

Identifier les différents éléments d'une étude de marché

- La segmentation marketing
- Utiliser les données clients en notre possession
- La concurrence et son étude de marché



- Différencier données internes et externes d'un marché
- Les 5 étapes d'une étude
- Comment calculer l'intérêt d'aller sur un nouveau marché
- Rechercher les données disponibles sur ce marché
- Prendre conscience des données manquantes
- Présentation des résultats et conclusions d'étude
- Lien entre l'étude de marché et son plan marketing
- Le mix-marketing

Réaliser un questionnaire efficace pour une étude de marché réussie

- Quelles informations demandées
- Les différents types de questions
- Par quels moyens le réaliser et par qui ?
- Vérifier l'obtention des informations manquantes par ce questionnaire pour calculer le C.A attendu

Programme | Jour 2 – Mise en pratique

Préparation à la réalisation d'une étude de marché sur un nouveau produit

- Choix du produit par rapport au marché
- Recueil de données internes et externes
- Réalisation du questionnaire
- Préparation du tableau d'analyse des données

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- Dates : nous consulter

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Min. : 3 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices



- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

[Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici](#)

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

[Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.](#)

TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS

[Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations](#)

BESOINS D'INFOS

DANS LE MEME DOMAINE

[Adopter une stratégie commerciale et définir un plan d'action](#)

[Fidéliser sa clientèle](#)

[\[CCE\] Mener une négociation commerciale](#)

[Les fondamentaux du marketing, exploiter une base de données](#)

[Maîtriser l'entretien de vente](#)



[Négocier et défendre ses marges](#)

[Optimiser l'accueil client](#)

[Prospecter : la découverte du client](#)

[**Stratégie de communication et sa déclinaison sur le Web**](#)

[Réaliser une étude de marché](#)

[Traiter efficacement les réclamations](#)

[ACCUEIL](#)