



FORMATION CHEF DE PRODUIT



Attestation de compétences
Certificat de réalisation

DATE(S)

À déterminer

LIEU

CCI DU CHER
Avenue d'Issoudun
18000 BOURGES

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC(S)

Salariés
Particuliers

OBJECTIFS

- » Comprendre le rôle de chef de produit afin de réaliser un diagnostic interne et externe
- » Apprendre à mettre en place une stratégie produit et définir un brief produit et acquérir les méthodes et outils pour la gestion des produits
- » Découvrir les différents éléments du plan marketing

COMPÉTENCES VISÉES

- » La découverte du métier de chef de produit
- » Le diagnostic interne et externe
- » La stratégie produit et brief produit
- » Les outils de gestion des produits
- » La découverte du plan marketing

MODALITÉS D'ACCÈS

- » Bulletin d'inscription
- » Questionnaire de positionnement
- » Convention de formation

EMPLOIS VISÉS

Optimisation des pratiques au quotidien



TAUX*

Taux de satisfaction	94,80%
Taux de certification	100%
Taux de rupture	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 3 mois	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 6 mois	<i>non concerné</i>
Taux de poursuite d'étude	<i>non concerné</i>

*Taux de satisfaction global des formations du parcours développement des compétences calculé en 2023

ACCESSIBILITE HANDICAP

Etude des besoins spécifiques
au cas par cas
Aide à la constitution des dossiers
Adaptations spécifiques.
**Contactez notre référente handicap
pour plus d'informations :**



Nathalie BONNARD
nathalie.bonnard@cher.cci.fr
02 48 67 55 55

TARIFS

2 850€/personne (Net de TVA)
Possibilité de prise en charge par OPCO

CONTACTS CCI FORMATION¹⁸

Diane HAPPE
Fadila EL MEZOUARI

cciformation18@cher.cci.fr | 02 48 67 80 64
CCI du cher - Avenue d'Issoudun
CS 70237 - BOURGES CEDEX

cher.cci.fr

PRÉREQUIS

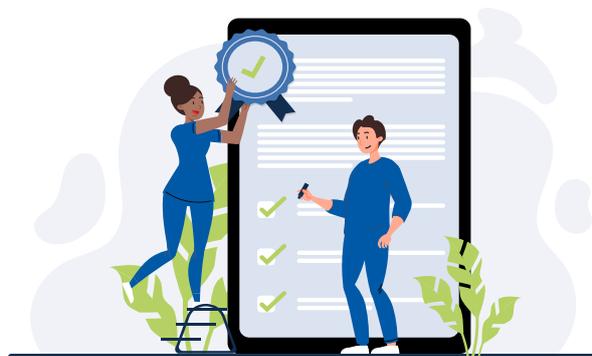
Aucun

PÉDAGOGIES & MOYENS

- » Intervenants professionnels et issus du secteur
- » Participative et directement opérationnelle
- » Activité centrée sur les spécificités de l'entreprise
- » Distanciel possible si conditions l'exigent
- » Groupe de 5 à 12 personnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- » Evaluation de l'acquisition des compétences via des mises en pratique et exercices pendant la formation
- » Evaluation de la formation à chaud par chaque participant
- » Evaluation à froid (entre 3 et 6 mois)
- » Evaluation par l'intervenant du groupe et de la bonne acquisition des compétences + réponse aux objectifs



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION*

*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salarié(e)s formée(e)s.

Les modules

1. DÉCOUVERTE DU MÉTIER DE CHEF DE PRODUIT

- Rôle du chef de produit
- Différence de responsabilités en fonction des secteurs d'activités
- Compétences requises pour exercer ce métier
- Les différents interlocuteurs

2. DIAGNOSTIC INTERNE ET EXTERNE

- Comprendre son marché et son environnement
- Réaliser une analyse concurrentielle (mappings, tableaux comparatifs)
- Connaître sa clientèle en définissant sa cible et ses personae
- Connaître la stratégie globale de son entreprise
- Définir le portefeuille produits (matrice BCG / mappings de positionnement)
- Réaliser une analyse SWOT

3. STRATÉGIE PRODUIT ET BRIEF PRODUIT

- Définir la stratégie et le positionnement produit
- Mettre en place un retro-planning
- Élaborer le budget prévisionnel
- Fixer des objectifs SMART
- Rédiger un brief produit détaillé
- Définir le positionnement prix (prix de vente B to C, prix B to B, prix dans différentes monnaies, coûts et marge)

4. OUTILS DE GESTION DES PRODUITS

- Plan de collection (cycle de vie, prévision de vente)
- Analyse des ventes produit (définition des KPI, découverte de rapports d'analyses de vente produit)

5. DÉCOUVRIR LE PLAN MARKETING

- Marketing opérationnel (formations, support produit pour les équipes de vente)
- Marketing client (acquisition et fidélisation)
- Marketing digital (site internet, médias sociaux)
- Plan de communication