

# Étude de marché

## Objectifs de la formation

- Savoir réaliser une étude de marché
- Comprendre et définir l'offre et la demande
- Connaître les sources d'information
- Définir un prévisionnel de chiffre d'affaires
- Déterminer la faisabilité commerciale d'un projet

## Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mener une étude de marché, et de détecter des opportunités commerciales
- D'estimer l'accessibilité d'un marché

## Programme de la formation

- **Module 1 (7 heures) :**
  - Accueil et présentation du métier
  - Les objectifs de l'étude de marché
  - La source secondaire et primaire
  - La recherche documentaire
  - Les coût d'une étude quantitative, et qualitative
  - Les enquêtes
  - Les différents types de question
  - Les enquêtes pour déterminer le potentiel d'un marché
  - Les enquêtes de satisfaction
  - Dépouillement et analyse
- **Module 2 (7 heures) :**
  - Étude de la demande et de l'offre
  - Définir la zone de chalandise
  - Calculer le CA potentiel
  - Réalisation d'étude de marché
- **Module 3 (7 heures) :**
  - Évaluation de faisabilité
  - Les 5 forces de Porter + État
  - La matrice hexagonale
  - L'échelle de faisabilité
  - Le lancement du projet
  - Cycle de vie de l'activité et les stratégies des différentes phases

### Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier du marketing, commerce, Responsable ventes  
Tous Chef d'entreprise, ou managers souhaitant évaluer un marché

### Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

### Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de Manager Commercial, ventes

### Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

### Durée :

3 jours (14 heures)

### Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

### Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

### TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)  
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

### Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44  
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

### Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

### Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection négociation, management d'équipe commerciale et Marketing, Communication

### Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

### Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

