

> Connaître son marché



Objectifs :

- Savoir mener une étude de marché, tant qualitative que quantitative, et en évaluer les résultats



Public :

- Toute personne de la fonction commerciale et marketing



Contenu :

- La zone de chalandise
 - définition
 - mesure
 - étendue
- Conduire son diagnostic sur son marché
 - règles d'élaboration d'une enquête
 - réfléchir sur son projet d'installation
 - étudier qualitativement et quantitativement la demande
 - appréhender objectivement la concurrence
- Les méthodologies d'études de marché
- La clientèle :
 - les typologies de clients
 - les habitudes et les comportements d'achat

Méthode pédagogique :

Apports théoriques

Découverte de son marché en intégrant les outils de l'entreprise

Participation active de chacun des apprenants

Durée :

2 jours

Prix nets :

en intra-entreprises : 2 280 €