



C.1- Analyser son marché avec la boîte à outils marketing

Dans un environnement de plus en plus volatile, où la concurrence effrénée et la facilité d'accès à tous les produits et services conduisent à l'apparition de clients imprévisibles, les entreprises se doivent de bien connaître leur marché pour mieux le maîtriser. Savoir analyser son environnement, ses cibles et son entreprise.

Objectifs

- Comprendre la notion de marché
- Connaître ses cibles, identifier leurs attentes et leur parcours d'achat.
- Identifier ses concurrents et les suivre sur le net
- Savoir utiliser les matrices marketing pour analyser son entreprise

Contenu pédagogique : méthode interactive –théorie et cas pratiques

- **Définir son marché** : les différents acteurs, analyser l'offre et la demande, exploiter les informations externes, opportunités et menaces du marché. *Réaliser une matrice PESTEL, faire une veille de marché.*
- **Définir ses cibles** : segmentation, ciblage, analyse des freins & motivations, le parcours d'achat en 7 étapes, les nouveaux usages. *Réaliser le schéma des cibles, autodiagnostic de communication.*
- **Analyser ses concurrents** : zone de chalandise, intensité de la concurrence, concurrents physiques VS concurrents virtuel. *Faire le mapping concurrence.*
- **Réaliser l'analyse interne de l'entreprise** : sources d'informations, analyse des Domaines d'Activité Stratégiques forces et faiblesses de l'entreprise, identité numérique et e-réputation de l'entreprise. *(Réaliser une matrice BCG, réaliser un schéma d'identité numérique),*
- **Dresser un bilan** externe / interne et définir son positionnement et sa stratégie. *Réaliser la matrice SWOT, digital, définir et énoncer son positionnement.*



2 formules  10,5 h

- **#atelierpartagé** > 10,5h (3 x 3,5h) plusieurs entreprises 585 € HT par pers. 3 personnes minimum
- **#you&me** > 10,5 h – centré sur votre entreprise 1 035 € HT pour 1 à 4 pers.

Montage du dossier prise en charge OPCO : 60 € HT/dossier



Public

Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi, créateur d'entreprise.



Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.