FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**

ESARC EVOLUTION

Tom GUERLOU

07.78.38.20.17

t.guerlou@esg.fr

Accès à la formation**Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarie(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Concours
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

En formation initiale (étudiants) avec effet cumulatif : être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac +3/4 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger ...) ou avoir validé 180 ETCS ou 240 ECTS et avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Assurer la responsabilité ou participer au développement d'un produit ou d'une ligne de produits, d'un service ou d'une ligne de services depuis leur conception jusqu'à leur mise en disposition sur le marché

Contenu et modalités d'organisation

Piloter un système de veille en se basant sur la segmentation client afin de s'adapter aux évolutions du marché lors des prises de décisions Analyser le positionnement de la marque et des produits, ainsi que les habitudes de la cible dans le contexte concurrentiel de l'organisation afin de proposer un produit ou un service adapté Réaliser un diagnostic stratégique de développement du produit ou du service en utilisant les matrices d'analyse dans le but d'évaluer les risques et opportunités lors du lancement sur le marché Structurer la proposition de valeur du produit ou du service en intégrant les enjeux du mix marketing (4P/4C), dans le but de proposer la meilleure offre en réponse au besoin de la cible Elaborer avec l'appui des équipes commerciales, la politique tarifaire, en se basant sur le type de stratégie préalablement définie afin d'atteindre les objectifs de rentabilité fixés Gérer les budgets en optimisant leur utilisation par les différents services pour atteindre les objectifs marketing fixés Identifier avec l'appui des équipes commerciales, les canaux de distribution en cohérence avec la stratégie définie, dans le but d'optimiser la couverture de marché auprès des cibles Evaluer la performance du plan de communication en utilisant les outils adaptés (Google Trends, CRM, SEM, social selling, data, etc...) dans le but de détecter les éventuelles faiblesses de la stratégie déployée Déployer l'identité de la marque en s'appuyant sur la plateforme de marque dans le but de garantir la cohérence de la stratégie marketing et de l'expérience client

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné****Validation(s) Visée(s)****Manager développement et performance commerciale - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)****MON COMPTE FORMATION** Éligible au CPF**Et après ?****Suite de parcours****Non renseigné****Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00589399	du 04/09/2025 au 01/09/2027	Bordeaux (33)	ESARC EVOLUTION		MON COMPTE FORMATION	FCP