

Réussir le Lancement du Nouveau Produit

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reussir-le-lancement-du-nouveau-produit

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC65

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Inscrire le développement et le lancement de nouveaux produits/services dans la démarche marketing globale
- Savoir évaluer l’attractivité d’un marché et mesurer la compétitivité d’une entreprise sur ce marché
- S’approprier les étapes clés du développement d’un nouveau produit/service et savoir gérer le lancement opérationnel
- Comprendre le processus d’adoption d’un nouveau produit/service par le client final

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsable marketing
- ✔ Chef de produit
- ✔ Chef de projet marketing
- ✔ Responsable communication ou événementiel
- ✔ Manager commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Cerner les enjeux stratégiques des lancements de nouveaux produits

- Evaluer l’importance majeure pour l’entreprise de lancer de nouveaux produits
- Identifier les facteurs clés de succès d’un lancement de nouveaux produits

2 / Connaitre les différents types de nouveaux produits

- Définir les fondements de la valeur d’un produit
- Distinguer les différentes catégories de nouveaux produits
- Identifier les principales sources et stratégies d’innovation
- Repérer les étapes clés du processus d’adoption d’un nouveau produit par le client

3 / Comment identifier et sélectionner de nouveaux produits

- Mesurer l’attractivité d’un marché
- Apprécier la compétitivité de l’entreprise sur ce marché
- Repérer les segments mal exploités
- Identifier des opportunités de positionnement
- Elaborer une stratégie de gestion du portefeuille d’activités

4 / Découvrir des pistes de développement produits

- Utiliser les techniques de créativité
- Générer, filtrer et évaluer des idées
- Elaborer et tester le concept
- Coordonner les tests techniques, économiques et marketing

Maroc Performance

- Elaborer la stratégie marketing du nouveau produit
- Organiser et maîtriser le processus de développement

5 / Déterminer le prix le mieux adapté d'un nouveau produit

- Vérifier la viabilité du projet et mesurer les risques
- Evaluer le potentiel et estimer la rentabilité du nouveau produit
- Choisir sa stratégie de pricing
- Combiner les différentes méthodes de fixation du prix

6 / Gérer son lancement de produit

- Planifier et coordonner les différentes phases du lancement opérationnel
- S'appuyer sur l'organisation la mieux adaptée
- Préparer et planifier les actions de communication et garantir leur cohérence
- Maîtriser les budgets et les délais
- Mettre en place le tableau de bord de suivi et de contrôle de la performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance