

**CONNAITRE SON MARCHÉ POUR MIEUX VENDRE**

Ref : MARK-CPF1

Page 1/3

**LES OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- . Comprendre les enjeux d'une étude de marché
- . Analyser son marché
- . Analyser son environnement
- . Déterminer son ca prévisionnel

**PUBLIC CONCERNÉ**

La formation s'adresse à tout porteur d'un projet de création d'entreprise et désirant acquérir des compétences pour réaliser une étude de marché.

**PRE-REQUIS ET POSITIONNEMENT**

Un entretien préalable sera effectué pour valider la viabilité du projet. Un questionnaire de positionnement aura lieu avant le début de formation dans le but d'adapter le rythme, le contenu et les exercices pratiques associés.. 0

**DUREE ET ORGANISATION**

La formation s'organise en 2 sessions pour une durée totale de 8 heures. L'effectif de stagiaires est basé sur un format de 1 à 8 personnes maximum. La formation se déroule en présentiel. Suivant le cas de figure, elle peut avoir lieu sur le lieu de l'entreprise du client ou dans une salle de formation prévue à cet effet.

**ENCADREMENT**

La formation sera assurée sous le contrôle de FERNANDES-COZ Ghislaine, dont l'organisme de formation répond à la norme de Qualité Qualiopi.

**SUIVI ET EVALUATION**

A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de stage et des supports de cours (papier ou numérique). Un questionnaire fera l'objet d'une évaluation à chaud sur le déroulement de la formation. Le suivi concernant la mise en pratique et les bénéfices des éléments vus en formation sera effectué par le formateur dans les 3 à 6 mois qui suivent la fin de l'action de formation. L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire de Quizz et d'exercices pratiques ou de contrôle continu.

**OUTILS ET METHODE PEDAGOGIQUES**

Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : Paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices, support de cours).

**DATES ET LIEU DE FORMATION :**

Communiqués sur la convention de formation



**Durée :** 8 heures



**Groupe :** de 1 à 8 personnes

**CONTACT**

**FERNANDES-COZ Ghislaine**

ghislaine.coz@gmail.com

06 62 49 23 71

**Service administratif**

contact@formagest.fr

**CONNAITRE SON MARCHÉ POUR MIEUX VENDRE**

Ref : MARK-CPF1

Page 2/3

**CONTENU DE LA FORMATION****A COMPRENDRE LES ENJEUX D'UNE ETUDE DE MARCHÉ**

Définir les objectifs d'une étude de marché  
S'approprier les étapes de l'étude de marché

**B ANALYSER SON MARCHÉ ET SON ENVIRONNEMENT**

Analyser l'offre et la demande  
Analyser l'environnement

**C MENER UNE ETUDE QUANTITATIVE**

Identifier les objectifs du questionnaire  
Construire le questionnaire

**D DETERMINER SON CA PREVISIONNEL**

Mesurer l'importance du CA prévisionnel  
Définir Son CA prévisionnel