



# VENTE COMMERCIAL COMMUNICATION

---

## Réussir une étude de marché

---

### OBJECTIF

- o **Déceler les opportunités du marché pour élargir sa clientèle grâce à une stratégie adaptée.**

### ➤ PROGRAMME

- o **Réaliser le cadrage et les objectifs de l'étude de marché** : objectifs, délimitation du marché ciblé, étude quantitative et/ou qualitative...
- o **Collecter les informations sur le marché** : recueillir les principales données, identifier les ressources disponibles, analyser l'environnement...
- o **Les étapes d'une étude qualitative terrain** : cadrage des objectifs, constitution du panel échantillon, rédaction du questionnaire, choix de la forme (entretien, enquête en ligne...).
- o **Utiliser le web pour les études de marchés** : outils de veille et de recherche ; d'implantation locale ; google...
- o **Atelier collectif** : plan d'action de l'étude de marché à mener. Création des outils (questionnaire, guide entretien, fiche contact prospect...).

### ➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal. Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

### ➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- o Formateur spécialisé en marketing et actions commerciales.
- o Support de formation remis à chaque participant.

### ➤ DUREE

2 jours.

### ➤ LIEU

TOULOUSE