

FORMATION RELATION CLIENT

Chef de produit : Réussissez dans votre métier

Les nouvelles technologies ont modifié en profondeur les méthodes de travail des chefs de produit et on fait basculer le rapport de force entre les clients et les marques.

Comment affronter les défis de demain ? Comment se mettre à niveau en tant que chef de produit, étant parfois issu des métiers techniques ?

Ce module vous apportera une vraie culture marketing.

Vous serez capable d'analyser votre marché et d'en faire une synthèse éclairante.

Vous maîtriserez la construction des recommandations qui visent à créer de la valeur pour les clients de l'entreprise.

Enfin, vous mobiliserez l'ensemble des acteurs afin de passer du concept à la réalité.

Vous êtes chef de produit, chef de projet marketing, chef de marché, ce module vous permettra de piloter et mettre en oeuvre efficacement vos actions marketing sur tous les éléments du mix.

Objectif pédagogiques :

- Situer son rôle et sa mission de chef de produit orienté client.
- S'appropriier les méthodes et outils clés du chef de produit.
- Développer sa sensibilité client.
- Démontrer son leadership en interne pour mobiliser.

Programme :

- Modules digitaux de chef de produit orienté client.
- S'appropriier les méthodes et outils clés du chef de produit.
- Développer sa sensibilité client.
- Démontrer son leadership en interne pour mobiliser.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour la formation en salle et les modules digitaux en amont et aval, pour approfondir et réviser).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com

Leviers pédagogiques :

- Modules digitaux amont et aval pour apporter et ancrer les méthodes.
- Apport de méthodes et préparation en commun avec le consultant.
- Etudes de cas et exercices personnels.
- Fiches pratiques.
- Plan de développement personnel en fin de session.