



Vendre son innovation

Organiser une prospection commerciale

Vous Former

avec AMIFOR

MARKETING

Vous avez de bonnes idées, vous savez concevoir des produits ou services innovants, mais vous avez du mal à les vendre...
Comment les positionner sur le marché ?
Comment vendre son innovation ?

Objectifs pédagogiques

- ☑ Former les participants à la démarche marketing de l'innovation et en préparer la commercialisation

Méthodes pédagogiques

- ☑ Apports théoriques sur les spécificités du marketing de l'innovation
- ☑ Mise en pratique sur une innovation produit et/ou service : élaboration du marketing-mix, rédaction de l'argumentaire, définition d'un plan d'actions...
- ☑ Argumentation devant le groupe et debriefing
- ☑ Jeux de rôle

Contenu

- ☑ **Pré-requis :**
Venir avec un cas concret à travailler (documents...)

Jour 1 : Construire un marketing-mix adapté

- ☑ Les spécificités du marketing de l'innovation
- ☑ L'étude de marché : le couple produit/marché, augmenter la valeur pour le client et l'entreprise
- ☑ Analyse de l'environnement (contraintes et opportunités), étude de l'offre et de la concurrence
- ☑ Créer la demande : définir une clientèle cible pour l'innovation produit et/ou service
- ☑ Savoir construire son marketing-mix

Conclusion : éclaircir les zones d'ombre

Jour 2 : Commercialiser son innovation

- ☑ Lever les freins (internes et externes) à la commercialisation de l'innovation
- ☑ Savoir exprimer clairement son offre produit/service en termes de bénéfices clients
- ☑ Savoir vendre son innovation (sous forme de jeux de rôle)
- ☑ Définir son plan d'actions : objectifs, ressources, suivi et évaluation des actions



Photo : Fotolia

Durée : 2 jours



Par qui ?

Pilote : Marie-Christine LEFEBVRE
Co-pilote : Christèle BARAL

Pour qui ?

Dirigeants de PME-PMI,
Collaborateurs commerciaux

Résultats

- ☑ Situer son innovation sur la courbe d'adoption de l'innovation
- ☑ Formation /application sur le positionnement d'une innovation et sa commercialisation

Les + d'AMIFOR

- ☑ Les apports théoriques sont complétés par l'application sur des cas concrets amenés par les participants.
- ☑ Jeux de rôle et échanges interactifs entre les participants à l'occasion du debriefing des différentes étapes proposées dans la démarche.

