

obe^a



JEUDI 6 FEVRIER 2025

www.obea.fr

Métier chef de produits

OBJECTIFS

- Identifier les compétences clés du chef de produit
- Savoir positionner son produit et maîtriser les leviers du marketing
- Savoir analyser un portefeuille de produits et le faire vivre
- Se positionner dans la chaîne de commercialisation du produit

PUBLIC

Chefs de produit junior, chargés de marketing, assistants marketing

PROGRAMME

1- Le rôle et missions du chef de produit

- Le positionnement du chef de produit
- Le rôle du chef de produit dans la commercialisation de son produit
- Articulation avec les chefs de marché
- Les compétences attendues du chef de produit
- Les différents types de produits / services

2- Analyser le positionnement de son portefeuille produit dans son environnement interne et externe

- Définir un portefeuille produit
- Le positionner sur un marché
- Déterminer les forces et faiblesses de son produit : l'approche par la valeur ajoutée / client
- La notion de cycle de vie d'un produit

3- Identifier ses cibles et trouver un positionnement pertinent

- Les différents niveaux de cibles
- Identifier les types de messages en fonction du positionnement
- Les approches en B to B et en B to C
- Faire vivre et optimiser son portefeuille produit

4- Elaborer son plan d'action marketing

- Maîtriser les composantes du mix marketing
- Identifier des objectifs et la ROI des actions menées
- Planifier ses actions en fonction des différents types de produits
- Evaluer son plan d'action marketing

TOUTES LES SESSIONS