



La formation continue, votre gage de croissance

Ciblez-vous la bonne clientèle ?

Objectif

Développer des habiletés dans le domaine du marketing en se familiarisant avec les éléments de l'étude de marché et leurs interrelations afin d'en tirer des éléments d'une stratégie de commercialisation.

Compétences développées

À la fin de la formation, l'étudiant sera en mesure de :

- ◆ Identifier les composantes de l'étude de marché;
- ◆ Identifier les sources de renseignements;
- ◆ Analyser de façon critique le produit ou le service;
- ◆ Déterminer le juste prix;
- ◆ Déterminer la clientèle cible;
- ◆ Segmenter la clientèle;
- ◆ Identifier et analyser la concurrence;
- ◆ Synthétiser les renseignements recueillis;
- ◆ Élaborer les conclusions de l'étude.

Contenu

- ◆ Notions de base;
- ◆ Le produit / service;
- ◆ Le marché cible et la segmentation du marché;
- ◆ La concurrence;
- ◆ La détermination du prix;
- ◆ La distribution.

Clientèle

Ce cours s'adresse à toute personne devant mener une étude de marché, ou devant en interpréter les résultats pour en tirer des éléments de stratégie de commercialisation.



La formation continue, votre gage de croissance

Coût: 20 \$ + taxes (pour les travailleurs autonomes ou pour les entreprises en activité depuis moins de 5 ans)

90 \$ + taxes (pour toute autre clientèle)*

*Possibilité de subvention de 50 % de la part d'Emploi-Québec.

Heures	Dates	Formateur	Lieu
9 h à 16 h	Mardi 15 novembre 2011	Richard Lapointe	Saint-Georges
Pour informations, contactez votre CLD le plus près :	418 228.7810 (MRC Beauce-Sartigan)		
	418 625.3904 (MRC des Etchemins)		
	418 386.1608 (MRC Nouvelle-Beauce)		
	418 397.4354 (MRC Robert-Cliche)		
	800 893.5111 poste 235 (MRC du Granit)		

Formation financée par : **Emploi Québec** 