



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Lancer un nouveau produit

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Détecter les opportunités, évaluer les chances de succès de votre entreprise sur un marché nouveau. Identifier les axes les plus pertinents du développement de nouveaux produits. Maîtriser les méthodes et les techniques nécessaires pour mener à bien le développement et le lancement d'un nouveau produit.

Objectifs

- | Mesurer l'attractivité d'un nouveau marché
- | Animer un groupe de créativité
- | Construire des études marketing adaptées au nouveau produit
- | Evaluer la rentabilité du nouveau produit
- | Maîtriser les actions de lancement du nouveau produit

Public

- | Responsables marketing,
- | chefs de produits,
- | chargés d'études,
- | chefs de projets et collaborateurs qui travaillent en relation avec les services marketing (R&D, commerciaux...).

Prérequis

- | Connaissances de base en marketing

Programme de la formation

Savoir innover

- | L'innovation, levier de croissance interne.
- | Du repositionnement à l'innovation de rupture.
- | Exercice Les secrets des lancements réussis.

Mesurer l'attractivité d'un marché nouveau

- | Apprécier la compétitivité de l'entreprise sur ce marché. Repérer les segments mal exploités pour évaluer les chances de
- | Elaborer une stratégie de développement.
- | Exercice Etude en sous-groupes d'un marché et prise de décisions collectives sur le lancement ou non d'un produit.

La créativité au service du marketing

- | Mise en place et animation d'un groupe de créativité.
- | Choisir les techniques d'animation appropriées : brainstorming, carte mentale, analogie, synectique, techniques associat
- | Filtrer les idées et gérer les projets.
- | Le concept : critères de sélection, grille d'O'meara.
- | Exercice Recherche de concept grâce aux techniques de créativité.

Les études marketing appliquées au développement du nouveau produit

- | Les spécificités des études selon le type du nouveau produit/service et son degré d'internationalisation.
- | Etudes qualitatives et quantitatives. Collaborer avec un cabinet d'études.
- | Exercice Quelles études pour le concept élaboré en sous-groupes ?

Référence	LNP
Durée	3 jours (21h)
Tarif	2 100 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 6 au 8 octobre 2025

PARIS

du 29 sept. au 1er octobre 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Profitabilité, rentabilité des nouveaux produits

- | Viabilité du projet. Identifier le prix psychologique et fixer le niveau de prix le mieux adapté.
- | Appliquer l'analyse de la valeur.
- | Estimer la rentabilité, le point mort et le cash flow.
- | Etablir le compte d'exploitation du nouveau produit.
- | Exercice Calcul du prix optimal du produit à lancer.

Du concept marketing au développement

- | Définir la cible, élaborer le mix marketing.
- | Les validations consommateurs jusqu'au marché test.
- | Stratégie de lancement : progressive ou massive.
- | Exercice Elaboration du mix du nouveau produit.

Lancer vos nouveaux produits

- | Planifier les actions, briefer et coordonner les acteurs du lancement.
- | Le lancement. Contrôle (délais, budgets, moyens...), actions correctives. Conditions de réussite du projet.
- | Exercice Présentation et soutenance par chaque groupe du projet et des tableaux de bord élaborés durant les trois jours

Méthode pédagogique

- | Exercices collectifs.
- | Etude de cas : lancement d'un produit de sa conception à son lancement, sous forme de travail en sous-groupes.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.