

3 heures pour préparer votre Go To Market



3 heures pour préparer votre Go To Market

formation en ligne

Objectifs

Découvrir le Go To Market (mise sur le marché) et ses implications

- que sont les ventes complexes ?
les ventes indirectes ?
- comment employer la prescription ?
la dé-prescription ? l'influence ?
- quelle stratégie pour un leader ?
un challenger ?
- que faire pour augmenter l'efficacité commerciale ?



À qui s'adresse cette formation ?

- professionnels du marketing, de la vente, de la stratégie, du Go To Market en B2B, B2B2C, B2C
- professionnels de l'innovation, du développement, du management ou de la gestion souhaitant mieux comprendre les stratégies de commercialisation

Formation sans prérequis

Retours spontanés des premiers participants

- "cela me permettra d'avoir plus de légitimité quand je fais une présentation pour faire prendre une décision"
- "ça m'a donné la big picture »
- "une méthode claire pour rendre lisible les priorités marketing »
- "le travail en commun sur un même schéma ça fait bien comprendre les ventes complexes"

3 heures pour préparer votre Go To Market

formation en ligne

Programme de la formation

3 heures en ligne articulées en 3 séquences

▸ séquence 1 : les notions

courte présentation des chaînes de valeur et de leurs implications
exemple pédagogique d'un produit de très grande consommation
questions - réponses

▸ séquence 2 : au plus près de la "vraie vie"

exemple réel d'une chaîne de valeur B2B complexe
étude de cas d'un produit complexe B2B
questions - réponses

▸ séquence 3 : mise en pratique

études de cas réels issu du vécu professionnel des participants
étude de cas d'un produit complexe B2B
échanges et conclusion

Points forts

Formation rythmée et souriante issue de notre expérience internationale.

Elle s'appuie :

- sur **notre modèle original vitavalue** qui cartographie les 8 types d'acteurs des ventes complexes,
- sur le **Go To Market Canvas** qui synthétise la stratégie de mise sur le marché.

Go To Market Canvas		modèle par	pour atteindre	date
pouvoir de dire oui ✓	pouvoir de prescrire ✓	pouvoir d'influence + 😊	sans-pouvoir 😊	
pouvoir de dire non ✗	pouvoir de dé-prescrire ✗	pouvoir d'influence - 😞		
adresser les incontournables 🚗	complicité aux négociés ✗ 😞	rechercher partenaires & intermédiaires ↔		
prescrire et influencer + 😊	multiplier les canaux 📢			
développer ✗	être aimable avec sans-pouvoir 😊			

Document offert selon licence Creative Commons CC BY SA 4.0 (Attribution - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International) sur <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

3 heures pour préparer votre Go To Market

formation en ligne

Modalités

- 3 heures en ligne
- formation en français
- groupe de 12 personnes max
- supports transmis aux participants
- formation validée dans Datadock et respectant les 6 critères qualité définis dans la réglementation française.
- référence : 3HGTM

Tarif

- **270 € par personne**
- formation exonérée de TVA article. 261.4.4°a du Code Général des Impôts

3 heures pour préparer votre Go To Market

formation en ligne

Intervenants

Anne Munchenbach

Anne Munchenbach a une expérience variée et multiculturelle : direction d'usine, direction de business unit, stratégie, gestion de marques, marketing, performance industrielle... Anne a créé une entreprise de services et participé au lancement de 2 startups.



Didier Lebouc

Didier Lebouc a développé, industrialisé et commercialisé de nombreux produits et logiciels innovants.

Il est l'auteur du livre "développer un produit innovant avec les méthodes agiles".

Didier intervient à l'Université Grenoble Alpes depuis plus de 15 ans.





Anne Munchenbach

06 08 28 95 48

+33 608 289 548

anne@innotelos.com



Didier Lebouc

06 60 56 82 60

+33 660 568 260

didier@innotelos.com

innotelos.com/3-heures-go-to-market



innotelos

16 rue Boucher de Perthes

38000 Grenoble – France

© innotelos 2020 – tous droits réservés

Le Go To Market Canvas, librement inspiré des canevas de Strategyzer, a pour auteurs Anne Munchenbach et Didier Lebouc. Il est mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution – Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International (CC BY-SA 4.0). Ses pictogrammes proviennent de draw.io et ibrandify via Freepik.com.