

# 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 vit	pour entreprises	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

## Prochaine session

- jeudi 16 septembre 2021  
09:00 - 12:00

## 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<sup>o</sup>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](https://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.