

Une formation pratique et personnalisée qui vise à maîtriser les notions générales et spécifiques du marketing afin que vous puissiez les appliquer à votre entreprise. C'est simple. Présentez-vous avec un projet personnel embryonnaire et nous le développerons ensemble en un plan marketing concret. Le programme est divisé en 2 modules et chaque module comprend trois étapes distinctes. À la fin du cours, vous aurez en main tous les outils nécessaires pour mener votre projet au succès.

MODULE 1

1. Cours théoriques d'introduction au marketing :

- 1.1. Fondements du marketing
- 1.2. Étude de marché (identifier et valider les opportunités d'affaires)
- 1.3. Positionnement et fixation du prix (design de l'offre)

2. Cas pratiques à réaliser en groupe et poursuivis seuls sur Internet par la suite. Il s'agit de deux sessions présentées sous forme d'apprentissage eLearning :

2.1. Premier exercice - Étude de marché

Cette formation en ligne consiste en une étude de cas interactive et permet de participer à un lancement d'entreprise en prenant part aux décisions marketing et en déterminant les métriques de base de son marché.

Aperçu du contenu :

- Un plan d'action
- Les métriques de base
- Devis d'une étude approfondie

2.2. Deuxième exercice - Segmentation et positionnement

Cette formation en ligne consiste en une étude de cas interactive qui permet à l'apprenant de participer à la formulation d'un plan marketing, plus spécifiquement aux étapes de segmentation et de positionnement en plus de la mise en place de la stratégie de prix.

Aperçu du contenu :

- Comprendre le marché
- La segmentation
- Se positionner et définir une stratégie de prix

3. Ateliers de coaching

Au cours de ces ateliers, les participants apporteront un projet de leur entreprise. Ces projets seront analysés en groupe sous la direction du coach qui conduira chaque participant à préparer son propre plan de marketing.

MODULE 2

1. Cours théoriques d'introduction au marketing :

- 1.1. Publicité et promotion (foires et communication)
- 1.2. Distribution et ventes (qui vend et comment)
- 1.3. Service clientèle et CRM

2. Cas pratiques

Travail en groupe sur les cas des participants

3. Ateliers de coaching

Ateliers personnalisés

Ce programme de formation vise à leur permettre dans un premier temps, de maîtriser les notions du marketing sur une base générale et d'approfondir dans un deuxième temps, les notions apprises afin de pouvoir les adapter à leur entreprise.

DÉMARCHE PROPOSÉE

Valotech propose une formation en marketing spécialement pensée pour les entreprises innovantes. Elle offre un concept de formation pratique et innovateur d'une grande valeur pédagogique. Le programme est constitué de trois grandes composantes :

- **Cours théorique d'introduction au marketing par monsieur Stéphane Gauvin, professeur expérimenté de l'Université Laval.**

Appuyés sur une très grande expérience pratique en industrie, les cours du professeur Gauvin ont été développés pour maximiser le transfert de compétences applicables.

- **Travail en ligne sur internet (eLearning avec simulation interactive) sur deux cas pratiques.**

Les simulations eLearning augmentent substantiellement le taux de rétention et accélèrent le transfert d'expertise permettant aux candidats de devenir performant plus rapidement. Chaque candidat devra réaliser des tâches marketing portant sur deux cas dans un contexte de réalité simulée. Développés par NVS Learning, ils demanderont un minimum d'adaptation.

- **Travail personnel, discussions plénières directement reliées aux problèmes vécus par les participants (coaching).**

Un coach supervisera les activités en classe et organisera des rencontres plénières avec les participants. Se retrouver en groupe obligera une animation qui alimentera une discussion intéressante et des interventions spontanées de leur part.

Chaque participant sera invité à réaliser un projet marketing qui se rapportera à son entreprise en fonction d'une problématique réellement vécue : étude de marché, lancement d'un nouveau produit, segmentation et positionnement des produits offerts, fixation du prix de vente d'un produit, projet de distribution et de ventes, service clientèle, etc. Le choix sera abordé en entrevue de diagnostic marketing avec le coach.

Préalablement à cet exercice, le coach organisera une visite dans l'entreprise de chacun des participants inscrits.

OBJECTIFS DE L'INTERVENTION

Valotech propose une introduction au marketing pour comprendre et répondre aux nouveaux enjeux des marchés nationaux et internationaux.

ADMISSIBLE à une aide financière d'Emploi-Québec
(Subvention jusqu'à 50%)

OBTENEZ
des
unités d'éducation continue (UEC)
de l'Université Laval

uction keting

**COURS
THÉORIQUES
D'INTRODUCTION
AU MARKETING**

**CAS PRATIQUES
eLEARNING**

**COACHING
PERSONNALISÉ**

**TRAVAIL
PERSONNEL**

**Repartez
avec votre plan
de marketing**

UNE VISION GLOBALE

« La mission de Valotech est de contribuer à la croissance économique des entreprises en créant, en Montérégie, des alliances et un forum proactif d'échanges entre individus, entreprises, institutions et organismes engagés dans la recherche, le développement ou l'innovation technologique. »

Par où commencer ?

Pour trouver de l'aide en :

- Gestion de l'innovation
- Financement
- Gestion des ressources humaines
- Productivité
- Commercialisation
- Développement des exportations
- Transfert technologique
- Propriété intellectuelle
- Fiscalité de la R-D
- Recherche d'expertises

Valotech met à votre disposition une équipe de conseillers qui peut :

- Vous aider à préciser vos besoins
- Trouver des ressources adéquates
- Vérifier la disponibilité et la pertinence des programmes d'aide
- Vous guider dans l'approche des organismes
- Vous accompagner dans vos démarches
- Fournir un « coaching » à vous et à votre équipe
- Assurer un suivi rapide des résultats

Valotech

110, rue de la Barre, bureau 208
Longueuil (Québec) Canada J4K 1A3

☎ 450 651-9040

📠 450 651-6744

Courriel : solutions@valotech.org

www.valotech.org



Introduction au marketing

destiné aux :

**Chefs d'entreprises
innovantes**

**Personnes chargées de
nouvelles fonctions
de marketing**

**COURS
THÉORIQUES
D'INTRODUCTION
AU MARKETING**

**CAS PRATIQUES
ELEARNING**

**COACHING
PERSONNALISÉ**

**TRAVAIL
PERSONNEL**

**Arrivez
avec votre
projet**

**Repartez
avec votre plan
de marketing**

RESSOURCES PROPOSÉES

Pour la réalisation de ce projet de formation marketing, Valotech propose une équipe de formateurs aguerris qui possèdent une feuille de route éloquent en matière de marketing. Ces intervenants collaborent depuis quelques années déjà avec Valotech pour l'aide aux entrepreneurs.

■ Stéphane Gauvin, Ph.D.

Stéphane Gauvin (Ph.D.) est professeur titulaire au Département de marketing de la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval. Il est professeur-chercheur au Réseau de gestion des technologies de l'information, chercheur associé du CEFRIO et Research Fellow de l'Institute for the Study of Business Markets (PennState U.).

■ Claude H. Beauregard

Claude H. Beauregard possède une longue feuille de route en marketing auprès des entrepreneurs de compagnies technologiques. Depuis 2001, il applique la méthode d'intervention sous forme de " coaching " auprès des équipes de direction de ses clients et ce, pendant toutes les étapes de développement des mandats réalisés en consultation marketing : diagnostic de marchés, planification stratégique du marketing et commercialisation.

Auparavant, il a été impliqué dans des dossiers internationaux et en communication pendant de nombreuses années auprès d'entreprises commerciales. Il termine un programme de " Formation en milieu de travail " à l'UQAM, a acquis des connaissances de gestion dans un programme de 2e cycle et ses notions de marketing aux HEC de Montréal.

COÛT

Le nombre d'étudiants est limité à 15 par session afin d'optimiser l'apprentissage et le partage d'expériences.

Le prix de l'inscription a été fixé à 1 500 \$ par personne et par module (1 400 \$ pour les membres de Valotech).

Économisez en vous inscrivant aux deux modules en même temps 2 800 \$ (2 600 \$ pour les membres de Valotech).

Note : Ordinateur portable requis.

LIEU

Complexe Saint-Charles

1111, rue Saint-Charles Ouest, Longueuil (près du Métro)