

Améliorez vos compétences en gestion de produits, ayez une meilleure compréhension des concepts et instruments marketing fondamentaux et augmentez ainsi considérablement le rendement de votre produit !

# Réussir comme Product Manager

- > Vous apprenez ce qui est attendu de vous en tant que Product Manager et comment bien remplir votre rôle vos tâches.
- > Vous apprenez à rédiger un plan de produit marketing fonctionnel, axé sur le marché et réalisable.
- > Vous apprenez tout ce qui est à savoir sur le positionnement, la segmentation, la rentabilité, product life cycle, curves d'adoption, New Product Development, go to market, product mix, product benefit ladder etc.

Sous la direction experte de :

**Jan Jacobs**  
Directeur Général  
JANUS CONSULTING



# Pourquoi ce programme ?

## CONNAISSEZ-VOUS VOTRE TÂCHE DE PRODUCT MANAGER ?

Votre tâche finale en tant que Product Manager consiste à créer du volume avec votre produit (ligne de produits), à créer une image de marque claire et à générer ainsi un bénéfice. Vous êtes en effet responsable de votre produit sous toutes ses dimensions : de la réussite de sa mise sur le marché, à l'acquisition d'une part de marché croissante, en passant par sa vente. Pour que votre produit soit une réussite et pour que vous réussissiez dans votre travail, vous devez prendre les bonnes décisions, des décisions basées sur une connaissance du marché et des concurrents, et sur les informations provenant des départements Production, Recherche & Développement, Finance et Commercial.

Pendant cette formation, vous apprendrez les principes du « Product Marketing » parmi différents concepts marketing. Vous bénéficierez non seulement d'une analyse approfondie de votre fonction et du contenu de votre travail, vous acquerez aussi les aptitudes et compétences nécessaires à une gestion de produits réussie.

## QU'ATTEND-ON DE VOUS ET ÊTES-VOUS EN MESURE DE VOUS ACQUITTER DE CES ATTENTES ?

On attend beaucoup de vous ! En tant que Product Manager qui réussit, vous savez ce que le marché

veut. Vous convainquez votre management des budgets nécessaires. Vous stimulez votre organisation commerciale. Vous êtes le lien entre le client et le département R&D. Vous avez des connaissances en marketing et en études du marché, en publicité, en promotions, en vente et en distribution. De plus, vous êtes capable de suivre les budgets, de les contrôler et de les défendre en cas de besoin. Et enfin, vous êtes un excellent vendeur. Gérer un produit consiste à gérer sa propre unité opérationnelle intégrée. Pendant ces deux journées, vous apprendrez comment.

## OBJECTIFS DU COURS

À la fin de ce cours, vous serez capable de :

- > Inscrire votre fonction dans l'ensemble de la stratégie marketing de l'entreprise ;
- > Élaborer votre propre plan marketing produit ;
- > Prendre les bonnes décisions basées à la fois sur des éléments économiques, commerciaux et financiers ;
- > Optimiser la planification de votre marketing produit ;
- > Choisir les instruments et outils marketing et de communication les plus appropriés ;
- > Positionner votre produit et segmenter votre marché ;
- > Lancer vos nouveaux produits de la manière la plus rentable ;
- > Calculer la rentabilité de vos actions et le Product Life Cycle de votre produit.

# Le formateur



**Jan Jacobs** est Directeur général de Janus Consulting. Il possède une expertise et une expérience en gestion de produits, Business Planning, Business Unit Management, Innovation et New Business Development. Il combine une connaissance unique et une expérience professionnelle à la fois dans le domaine commercial et dans celui du management. Après avoir passé trois années chez Fiat Auto Belgique en tant qu'Area Sales Manager, il est devenu en 1990 Business Manager chez Tenneco Automotive en 1990, puis en 1991, European Product Manager chez Monroe Europe – Tenneco Automotive. En 1995, Jan est passé chez Whirlpool Europe, d'abord à nouveau en tant que European Product manager, mais ensuite, après une année seulement, en tant que Brand Director au sein de Whirlpool Europe. De 2000 à 2002, Jan a été Innovation & New Business Development Director, responsable notamment de l'élaboration, de l'évaluation (réévaluation) et de l'ajustement des business modèles. Depuis 2002, il intervient en tant que consultant en marketing, innovation et stratégie. Il est donc extrêmement bien placé pour donner cette formation. Au sein de l'IFBD, Jan est, en tant que formateur principal, responsable du curriculum Marketing & Innovation.

# Un effet d'apprentissage optimale

Bref, en deux jours seulement, vous apprendrez comment optimiser votre stratégie de marketing produit sur un marché dont le cycle de vie des produits ne cesse de diminuer et où la concurrence est de plus en plus menaçante. Investir dans ce cours, c'est investir dans l'avenir de votre produit et de votre propre carrière.



# Programme du cours

---

## MODULE 1 : LA CONTRIBUTION DU MARKETING AU BUSINESS MODULE

- ◆ Proposer une valeur.
- ◆ Créer une valeur
- ◆ Garder la valeur.

## MODULE 2 : LE RÔLE DU MARKETING

- ◆ Dans le processus d'entreprise.
- ◆ Dans l'organisation.
- ◆ Des 7 P aux 7 C.
- ◆ Les critères de qualité dans le marketing.

## MODULE 3 : L'ORGANISATION MARKETING

- ◆ Le marketing en tant que discipline scientifique.
- ◆ Histoire et évolution de la pensée axée sur le marché.
- ◆ Tendances organisationnelles.
- ◆ Évolution du département marketing.

## MODULE 4 : LE RÔLE DU PRODUCT MANAGER

- ◆ Définition et étendue.
- ◆ Responsabilités et livrables.
- ◆ Domaines de connaissance.
- ◆ Dix conseils pour les responsables produit.

## MODULE 5 : LA GESTION DE PRODUITS ET DE SERVICES

- ◆ Qu'est-ce qu'un produit ?
- ◆ Niveaux du produit.
- ◆ Le mix-produit : classification des produits.
- ◆ Spécifications du produit vs avantages du produit.
- ◆ La méthodologie de « l'échelle produit/bénéfice ».
- ◆ Cycle de vie d'un produit (Product Life Cycle) :
  - ❖ PLC et courbe d'adoption.
  - ❖ Les phases du cycle de vie d'un produit.
  - ❖ Les stratégies marketing pour les différentes phases.
- ◆ Product portfolio planning : le Boston Consulting Matrix.
- ◆ Le processus de développement d'un nouveau produit (New Product Development) :
  - ❖ Principes du processus de développement d'un nouveau produit.
  - ❖ Les étapes du processus de développement d'un nouveau produit.
  - ❖ Générer des idées ayant du succès.
- ◆ Go-To-Market : clients internes et externes.

## MODULE 6 : LE PRODUIT ET LES AUTRES COMPOSANTES MARKETING

- ◆ Place : apporter une valeur au client.
- ◆ Promotion : sensibiliser à la marque et communiquer.
- ◆ Personnel : organiser un service clientèle.
- ◆ Processus : assurer la continuité chez le client.
- ◆ Preuve : convaincre d'une expérience non tangible.
- ◆ Prix : dorer la proposition de valeur.

## MODULE 7 : COMMENT RENOUVELER SA PROPOSITION DE VALEUR ?

- ◆ Plonger dans l'Océan Bleu.
- ◆ La toile stratégique et la courbe de valeur.
- ◆ Les quatre axes de l'innovation-valeur.



## Timing

---

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

## Une interactivité accrue

---

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. À cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be).

# Réussir comme Product Manager

2024

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

> **Frais de participation** : € 1.395 (hors TVA)

## >>> INSCRIPTION

Par e-mail :  
[info@ifbd.be](mailto:info@ifbd.be)



cliquer ici

Par notre site :  
[ifbd.be](http://ifbd.be)



cliquer ici

Par code QR :



Téléphone :  
**00 32 10 20 89 90**



Pour plus d'informations  
sur votre inscription...

## >>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à € 1.395 hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

### Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

### HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : [www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac](http://www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac).

### BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page [www.ifbd.be/fr/GDPR](http://www.ifbd.be/fr/GDPR) ou écrivez à [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

### TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page [www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques](http://www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques) pour toutes nos modalités.