



Association Professionnelle  
de Cosmétique Ecologique et Biologique

# VALIDER L'ADÉQUATION DE SON OFFRE AVEC LES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

1 JOUR

24 avril 2018  
à Lyon

**HORAIRES**  
9h00–17h00

**TARIFS**  
**Adhérent**  
399€ HT

**Non adhérent**  
599€ HT

En partenariat avec



**JE M'INSCRIS**



## OBJECTIFS

- + Savoir construire une veille marché / concurrence / réputation
- + Avoir un œil critique sur votre offre et connaître les facteurs de succès ou d'échec
- + Maîtriser les techniques d'enquêtes qualitatives de base
- + Maîtriser les techniques d'études sensorielles de base



## PROGRAMME

### Matin :

- Réussir la mise sur le marché de son produit : notions indispensables, enjeux et risques d'un lancement sans validation, principaux vecteurs d'échec, exemples.
- Savoir bien identifier la demande et structurer son approche client : savoir segmenter son marché et cibler son offre
- Maîtriser les étapes à mettre en œuvre pour proposer une offre en adéquation avec les attentes des futurs clients : construire une veille, connaître son environnement, être conscient de ses facteurs clés de succès et d'échec, savoir tirer profit de ses forces dans l'univers de référence...

### Pause déjeuner

### Après-midi :

- Structurer les phases de test : notion de mix marketing, qu'est-il important de sécuriser avant de se lancer ?
- Construction des outils de test du nouveau produit : présentation des grandes typologies d'outils (quali, quanti, sensoriel, usage, concept, veille...), exemples de construction de questionnaires, trames d'analyse...
- Choix parmi les outils présentés d'un outil pertinent pour l'entreprise
- Atelier en binôme ou trinôme pour travailler la trame d'un outil pertinent et adapté à l'entreprise



## PUBLIC

- R&D / formulation
- Réglementaire
- Direction générale
- Marketing



## PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

## ÉVALUATION DE FORMATION

A chaud au format papier.



## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance de séquences de présentation PowerPoint, d'échanges et de mises en situation.



## INTERVENANT

Valérie Choffez, consultante en stratégie et développement d'entreprises chez ISARA Conseil.



[www.cosmebio.org](http://www.cosmebio.org)



04 75 60 27 40



[formation@cosmebio.org](mailto:formation@cosmebio.org)