MARKETING - MARKETING DIGITAL

Chef de produit : prendre son poste, bâtir son plan produit et suivre sa gamme

La prise de fonction d'un chef de produit est rarement balisée : le périmètre se découvre au fil des sollicitations des ventes, de la production et de la communication. Sans plan produit écrit, la fonction se réduit à répondre aux urgences et à produire des documents commerciaux à la demande. Cette formation de 21 heures pose les repères du métier pour une prise de poste : analyse de marché accessible sans budget d'étude, construction du plan produit annuel, animation de la gamme et préparation d'un lancement. Les exercices partent de gammes réelles et restent au niveau des fondamentaux.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 290 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chefs de produit junior assistants chefs de produit et collaborateurs marketing prenant en charge une gamme pour la première fois.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer le rôle du chef de produit parmi les fonctions de l'entreprise
- Analyser un marché à partir des sources internes disponibles
- Rédiger un plan produit annuel avec ses actions et son calendrier
- Animer une gamme auprès des équipes commerciales
- Préparer les étapes clés d'un lancement produit

03 Programme détaillé

M1 Le poste et son périmètre

- Savoir ce que l'entreprise attend de la fonction
- Distinguer le marketing produit du marketing de communication
- Repérer ses interlocuteurs internes et leurs attentes
- Clarifier son périmètre de décision et ses limites
- Organiser ses trente premiers jours dans la fonction
- Atelier : Chaque participant rédige son plan des trente premiers jours et le confronte au regard du groupe.

M2 Connaissance du marché et des clients

- Analyser sans budget d'étude
- Exploiter les données de vente et les retours du service client
- Interroger les commerciaux de façon structurée
- Observer les offres concurrentes et leurs promesses
- Formaliser les segments et les usages prioritaires
- Cas pratique : Reconstitution d'une analyse de marché à partir de données internes fournies en séance.

M3 Offre et positionnement

- Dire clairement ce que le produit apporte
- Décrire les bénéfices attendus par chaque segment
- Formuler un positionnement compréhensible par les ventes
- Vérifier la cohérence entre la gamme et les segments visés
- Repérer les recouvrements entre références
- Atelier : Rédaction d'une fiche de positionnement pour un produit apporté par le participant.

M4 Plan produit annuel

- Passer des intentions aux actions datées
- Fixer les objectifs de l'année pour la gamme
- Choisir les actions marketing et leur calendrier
- Estimer les moyens nécessaires et les points de contrôle
- Présenter le plan à sa hiérarchie
- Cas pratique : Construction du plan produit annuel d'une référence puis présentation en cinq minutes.

M5 Animation de la gamme et lancement

- Faire vivre le produit auprès des équipes
- Préparer les supports d'aide à la vente utiles au terrain
- Animer une réunion commerciale consacrée à un produit
- Organiser les étapes clés d'un lancement
- Suivre les ventes et alerter au bon moment
- Mise en situation : Animation d'une séquence de réunion commerciale pour présenter une nouveauté de gamme.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 2 290 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr