MARKETING - MARKETING DIGITAL

Cycle chef de produit : piloter sa gamme, innover et défendre ses marges

En poste depuis plusieurs mois ou années, le chef de produit voit son périmètre s'élargir : une gamme qui s'alourdit de références peu rentables, des projets d'innovation qui s'enlisent entre la recherche et la production, des remises commerciales qui rognent la marge sans être arbitrées. Ce cycle de 56 heures traite le métier dans sa dimension de pilotage : rationalisation de gamme, sélection des innovations, construction du compte d'exploitation produit, plan de lancement et conduite d'arbitrages transverses. Les travaux sont menés sur la gamme réelle des participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
8 jours — 56 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 4 990 € 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 chefs de marché et responsables de gamme en poste souhaitant renforcer leur pilotage économique et leur influence transverse.

PRÉREQUIS
Occuper une fonction de chef de produit ou de responsable de gamme depuis au moins un an.

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 :

- Analyser la contribution de chaque référence de sa gamme
- Décider des arrêts et des rationalisations à engager
- Rédiger un cahier des charges produit exploitable par les équipes techniques
- Construire le compte d'exploitation prévisionnel d'un lancement
- Conduire un arbitrage transverse sans autorité hiérarchique

03 Programme détaillé

M1 Marché et portefeuille produit

- Décider où investir et où arrêter
- Exploiter les panels et les études disponibles dans l'entreprise
- Segmenter la demande et qualifier les usages réels
- Mesurer la contribution de chaque référence à la marge
- Identifier les références à rationaliser ou à relancer
- Atelier : Analyse de la gamme d'un participant et proposition argumentée d'un plan de rationalisation.

M2 Innovation et développement

- Du besoin détecté au cahier des charges
- Organiser la remontée des besoins clients et des retours terrain
- Sélectionner les concepts par des tests qualitatifs
- Rédiger le cahier des charges avec les équipes techniques
- Piloter les jalons avec la production et les achats
- Cas pratique : Rédaction d'un cahier des charges produit à partir d'un besoin client documenté en séance.

M3 Prix positionnement et rentabilité

- Défendre la valeur avant de défendre le prix
- Construire le compte d'exploitation prévisionnel du produit
- Fixer un prix cohérent avec le positionnement retenu
- Anticiper l'effet des remises et des conditions sur la marge
- Suivre la rentabilité après la mise sur le marché
- Cas pratique : Construction d'un business case de lancement puis défense devant un comité de direction simulé.

M4 Plan de lancement

- Réussir les premiers mois de commercialisation
- Construire le plan marketing du lancement et son budget
- Préparer les argumentaires et les outils d'aide à la vente
- Coordonner les équipes commerciales et les circuits de distribution
- Suivre les indicateurs propres à la phase de lancement
- Mise en situation : Présentation d'un plan de lancement devant un directeur commercial qui conteste les moyens demandés.

M5 Posture transverse et arbitrages

- Obtenir sans autorité hiérarchique
- Cartographier ses interlocuteurs et leurs enjeux propres
- Conduire une réunion d'arbitrage produit
- Traiter les conflits de priorité entre services
- Rendre compte de son activité à la direction générale
- Atelier : Préparation puis simulation d'un arbitrage avec un service dont les priorités divergent des siennes.

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 4 990 € 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