Formation Etude de marché commercial : Marketing, Etude et Analyse du marché de son secteur commercial

Marketing / Communication

Référence de la formation : **K023**
Villes : **Strasbourg**, **Colmar**, **Mulhouse**

Analyser le marché de son secteur commercial est la 1ère étape d'une stratégie marketing pérenne et efficace, cette formation vous permet de vous préparer avec une vision globale des étapes et solutions, et avec des outils concrets d'analyses, à la construction de votre stratégie marketing et commerciales.

En présentiel ou à distance

Accessible

Durée : **2 jours (14 heures)**
Tarif Inter : **990 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 2 décembre 2025

Nouveauté 2025 !

Pour aller plus loin, et explorer l'usage de l'IA dans vos études de marché, complétez ce programme par notre nouvelle Formation IA, Marketing et Communication – De l'analyse de marché à la stratégie complète

Dans un marché toujours plus concurrentiel, comment pouvez-vous identifier avec précision les opportunités, comprendre vos clients potentiels et anticiper les tendances de votre secteur commercial pour développer votre stratégie ?

Cette formation « Etude de marché commercial : Marketing, Etude et Analyse du marché de son secteur commercial » est conçue pour répondre à ces défis. Elle vous permettra d'acquérir les compétences clés pour mener des études de marché complètes, analyser les données de manière pertinente, et ajuster vos stratégies marketing en fonction des dynamiques du marché.

Objectifs de la formation

- Utiliser les outils de diagnostic de son environnement d'un point de vue macro et micro
- Analyser son marché et en déduire des axes de développement

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout public

Pré-requis

- Pas de prérequis

Programme de la formation

1. Analyser son marché

- Définition du marché et de son secteur d'intervention
- Maîtrise des étapes de l'étude de marché
- Détermination des éléments à étudier

2. Exploiter la matrice SWOT

- Opportunités et menaces de l'environnement externe à l'entreprise
- Utilisation du modèle PESTEL dans l'analyse macro environnementale

3. Stratégie de l'entreprise et en particulier stratégie marketing

- Les différentes stratégies marketing
- Les éléments différenciants dans la stratégie
- L'utilité d'un Système d'Information Marketing
- Le lien avec le rôle de l'attaché commercial

4. Analyser les différentes formes de concurrence sur son marché

- Concurrents directs : choix des critères d'analyse
- Modèle de porter : les forces du modèle et les niveaux de pression

5. Situer l'entreprise en termes de mécanismes de fonctionnement et de stratégie

- Enjeux d'une entreprise, ses valeurs, sa culture
- Stratégie de l'entreprise et en particulier stratégie marketing

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Chaque module comprendra des présentations interactives, des exercices pratiques, des mises en situation, des discussions en groupe et des démonstrations d'outils. Les participants auront l'opportunité d'appliquer directement les concepts abordés et d'échanger des idées avec les autres participants.

Organisation

Un parcours de formation court pour vous permettre de vous former tout en maintenant votre activité professionnelle.

- En présentiel sur les sites de Colmar, Mulhouse ou Strasbourg.
- En distanciel sur demande.

Évaluation des connaissances

Une évaluation finale « à chaud » est réalisée systématiquement en fin de formation :

- Par le formateur ou le responsable pédagogique afin de mesurer les connaissances acquises par l'apprenant en regard des objectifs pédagogiques.
- Pour valider l'adéquation entre les attentes et le contenu de la formation ainsi que les moyens qui ont été mis en œuvre pour atteindre les objectifs, un questionnaire d'évaluation est transmis en fin de parcours pour toutes les formations.

Validation de la formation

Au terme de la formation, une **attestation de compétences** personnalisée décrivant les compétences acquises sont délivrés par CCI CAMPUS ALSACE.

Chiffres clés

93 %
de recommandation en 2024

90.5 %
de satisfaction en 2024

7266
nombre de stagiaires en 2024