

Formez vos étudiants à créer la valeur de demain et donnez-leur les compétences essentielles du marketing produit : comprendre les besoins clients et les enjeux business, concevoir et positionner un produit, gérer son cycle de vie et en maximiser la performance sur le marché.

Vous souhaitez relever vos défis :

Travailler en ressources limitées

difficulté à trouver des formateurs expérimentés et des programmes actualisés

Aller au-delà des programmes rigides

besoin d'approches flexibles, adaptées aux étudiants et couvrant toute la chaîne de valeur

Reconnecter théorie et pratique

nécessité de relier apprentissage et cas réels pour développer la décision stratégique

Assurer la transversalité

former à la collaboration inter-métiers et à une vision globale du produit dans l'entreprise

L'approche unique d'Ibis Stratégies



• Pédagogie active et pragmatisme

Méthodes engageantes pour une maîtrise rapide et durable des bons outils

• Programmes flexibles, alignés à la réalité du terrain

Modules sur mesure, adaptés au rythme des étudiants et à vos besoins

• Expérience internationale et transverse

Expertise étendue en marketing stratégique, achats et distribution dans des environnements industriels complexes et réglementés - vision produit à 360°

Nos + qui font la différence

• Programmes complémentaires à l'IA

Ateliers conçus pour utiliser l'IA de manière pertinente, en lien avec les besoins des étudiants et les enjeux métiers

• Accompagnement personnalisé

Suivi continu et disponibilité pour soutenir les étudiants et répondre à leurs demandes tout au long de la formation

Bénéfices

Pour votre institution

- ✓ Valorisation de votre programme académique
- ✓ Renforcement de l'employabilité des élèves
- ✓ Approche pratique orientée business

Pour vos étudiants

- ✓ Maîtrise stratégique de la chaîne de valeur du produit
- ✓ Compétences décisionnelles adaptées aux enjeux du marché
- ✓ Acquisition d'outils et méthodes opérationnels

Après la formation

- ✓ Soutien aux étudiants à la demande et réponses aux questions
- ✓ Pour aller plus loin : Programme de fidélité pour ateliers complémentaires

Un programme défini ensemble

1. Échanges préliminaires : identification de vos besoins, enjeux et axes d'amélioration
2. Proposition d'un programme personnalisé
3. Validation finale

Durée

- . Modules : ½ journée
- . Ateliers : 1 jour
- . Parcours académique : plusieurs modules ou ateliers

Objectifs

- Explorer la chaîne de valeur et son rôle dans le marketing stratégique,
- Adopter une approche business et transversale,
- Acquérir une vision globale pour faciliter la prise de décision et orienter l'offre produit.

du besoin



- . Analyse marché
- . Stratégie produit
- . Conception et développement (ou achat, sous-traitance)
- . Pricing et rentabilité
- . Go-to-market et lancement
- . Distribution et vente
- . Mesure et leviers de croissance

à la création de valeur

Pour qui ?

Etudiants et futurs talents du marketing produit, élèves des écoles de commerce, écoles d'ingénieurs et universités souhaitant développer des compétences en marketing stratégique. Également destiné aux programmes de formation continue, notamment pour les ingénieurs souhaitant se former au marketing.

Modules

Objectif : Acquérir les fondamentaux théoriques et pratiques selon le profil des étudiants.

- Module Business (½ journée) : Théorie et cas pratiques sur la stratégie produit, avec un focus en marketing stratégique.
- Module Ingénieur (½ journée) : Théorie et cas pratiques sur la chaîne de valeur produit, avec un focus sur la transversalité.

Déroulement type :

- 1h30 – Présentation des outils et intégration dans un processus global.
- 1h30 – Mise en application en groupes et restitution devant la classe.
- Conclusion et synthèse – Points clés et discussion.

Ateliers pratiques

Objectif : Mettre en application les concepts et outils dans des situations concrètes.

Durée : 1 journée

- Matin – Présentation des outils et méthodes, intégration dans les processus globaux.
- Après-midi – Exercices pratiques, animations en groupes et mise en application concrète.
- Conclusion et synthèse – Retours sur les apprentissages et bonnes pratiques.



Parcours académique :
plusieurs modules ou ateliers, à votre rythme

Vous souhaitez faire grandir vos étudiants en marketing produit tout en valorisant votre offre pédagogique ?

Contactez-nous pour échanger sur vos besoins et construire ensemble votre programme de formation sur mesure



ibis-strategies.com
Explorez. Déployez. Performez.



06 30 46 54 19



services@ibis-strategies.com

© 2025 Ibis Stratégies. Tous droits réservés.