

Consommation et perspectives de marché : comment positionner vos produits

Formation continue - Module sur mesure (intra-entreprise)



Comment positionner vos produits en fonction de l'évolution des marchés, comment vous préparer aux nouvelles tendances de la consommation ?

En 2020, une personne sur deux aura plus de 50 ans, aujourd'hui, génération Y.

Anticiper les attentes des clients et mieux répondre à leurs besoins : cette formation vous apporte des clés de lecture et d'action utiles à votre stratégie.

Durée

2 jour(s) - 16h

Session(s)

Responsables(s)

Stéphane GOUIN
AGROCAMPUS OUEST

Pré-requis

Informations particulières

Nombre de participants

12 maximum

Objectifs

Comprendre et anticiper l'évolution des marchés : législation, concurrence, consommateurs

Acquérir des clés pour agir plus efficacement au niveau stratégique et commercial

Publics concernés

Responsables marketing, cadres et dirigeants PME-PMI agroalimentaire ou distribution

Programme

Évolution historique de la consommation

Enjeux et concurrence

Approches stratégiques et commerciales

Analyse macro et micro économique de la consommation alimentaire

Étude typologique des consommateurs : analyse et conséquences sur l'innovation

Tendances et perspectives : quelles évolutions pour quelle mise en marché ?

Conséquences en termes stratégiques et commerciales dans l'aval des filières

LES +

DE LA FORMATION

Utilisation d'outils de base d'analyse qualitative

Contacts

Service Alternance et Formation Continue

tél : +33 (0)2 23 48 55 26

fc.rennes-angers@institut-agro.fr

Informations et inscription

<https://formationcontinue.institut-agro-rennes-angers.fr>

Formation ouverte sous réserve d'un nombre minimum d'inscrits