

PRODUCT MARKETING

POUR PRODUCT MANAGER & MARKETER

Comprendre les responsabilités du Product Marketing et appliquer les meilleures pratiques dans une entreprise avec une culture Produit.



Mathieu SEGUY
Head of Product Marketing



Hortense BOUZOD
Senior Product Marketing Manager



23, rue Taitbout
75009 PARIS
academy@thiga.fr

PRODUCT MARKETING

DANS UNE ORGANISATION PRODUIT

THIGA
ACADEMY

Pendant 2 jours, nos formateurs vous transmettront les connaissances nécessaires pour exceller dans la discipline du Product Marketing. Autour d'un cas fil rouge, vous explorez les différentes facettes du Product Marketing en mixant méthodologie et exercices et repartirez avec une boîte à outil directement actionnable.



 2 jours (14h)

 2000€ HT

 Paris ou remote

Les objectifs de la formation

Comprendre le spectre du **Product Marketing** et les responsabilités pour assurer le succès d'un produit digital sur le marché :

- Les bases du Product Marketing : son histoire, son rôle et son positionnement dans une organisation ;
- **Product Marketing vs Product Management** : pourquoi et comment devons nous travailler ensemble ;
- Comprendre son marché, la compétition et définir le profil de son **buyer persona** ;
- **Définir un positionnement clair** en prenant en compte contexte et produit ;
- Créer et structurer un **message efficace** autour du produit et ses bénéfices ;
- Identifier la bonne méthode pour **lancer son produit** ou sa feature sur le marché ;
- Assurer un **succès du produit** grâce à l'enablement en interne : sales mais aussi marketing et customer success ;

Public & pré-requis

Cette formation unique sur le marché s'adresse :

- aux **Product Managers** avec une appétence business souhaitant accélérer sur les aspects marketing de son Produit ;
- aux **spécialistes du Marketing** souhaitant travailler avec ou en tant que Product Marketing Manager ;
- aux **Product Marketing Managers** souhaitant formaliser et développer leurs bonnes pratiques.

La méthode pédagogique

La formation se veut interactive et désireuse de proposer de la méthodologie et des leviers actionnables pour les formé-e-s. Dans ce sens, **les travaux pratiques représentent environ 40% de la formation**. A cela s'ajoutent 40% de théorie et 20% de discussions entre les participants et les formateurs, afin d'avoir un contenu adapté aux contextes de chacun.

Ils vous accompagneront lors de votre formation

Cette formation Product Marketing unique sur le marché est dispensée par 2 de nos experts. A la fois formateurs, créateurs de ce programme et consultants, Mathieu et Hortense allient leurs expériences professionnelles et la pédagogie pour vous accompagner sur votre montée en compétences.



Mathieu SEGUY

Head of Product Marketing



Hortense BOUZOU

Senior Product Marketing Manager

Modalités d'accès

Possibilité d'inscription jusqu'à la veille de la formation, sous condition de places disponibles et de réception de la convention signée avant la session. Possibilité (sur demande) d'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Tarif préférentiel pour les particuliers et les indépendants (nous contacter).

PRODUCT MARKETING

DANS UNE ORGANISATION PRODUIT



Le programme de la formation

MODULE 1 - INTRODUCTION AU PRODUCT MARKETING

Qu'est ce que le Product Marketing ? Pourquoi est-ce important pour le Produit et pour le Marketing ?
Comprendre les rôles, responsabilités et compétences pour être un PMM d'excellence.
Comment le PM et le PMM doivent travailler main dans la main pour le succès de leur produit ?

PRODUCT MARKETING

PRODUCT MANAGEMENT

ORGANISATION

CYCLE DE VIE PRODUIT

MODULE 2 - UNDERSTAND : COMPRENDRE L'ÉCOSYSTÈME DE SON PRODUIT

Qu'est ce qu'un marché ? Comment étudier sa dynamique, le mesurer et comprendre la concurrence ?
Qu'est ce qu'un buyer persona ? Comment les construire et les adresser ? Doit-on vendre notre produit à tout le monde ?

MARKET RESEARCH

BUYER PERSONA

RESEARCH

INTERVIEW

MODULE 3 - SHAPE : DÉFINIR SON PRODUIT

Qu'est ce que le positionnement Produit ? Pourquoi est-ce important ?
Comment construire un positionnement impactant ?
Comment définir ma stratégie de prix ? Quels sont les différents modèles qui fonctionnent ?
Comment définir un messaging percutant et adapté à ma cible ?

PRODUCT POSITIONNING

VALUE PROPOSITION

BENEFIT LADDER

PRICING

MESSAGING

MODULE 4 - ROLL-OUT : LANCER EFFICACEMENT SON PRODUIT

Comment construire sa stratégie de Go-To Market ? Coordonner et lancer efficacement son produit sur le marché
Sales enablement & tactics : comment faire en sorte que les forces de ventes soient percutantes, à l'aise et autonome pour vendre votre produit à la bonne cible avec les bons messages.

GO TO MARKET

PRODUCT LAUNCH

METRICS

SALES ENABLEMENT

TACTICS

Evaluation de la formation

Les acquis sont évalués tout au long de la formation par les formateur-ric-e-s.

Le-la participant-e se verra délivrer une attestation de fin de formation à l'issue de la session.

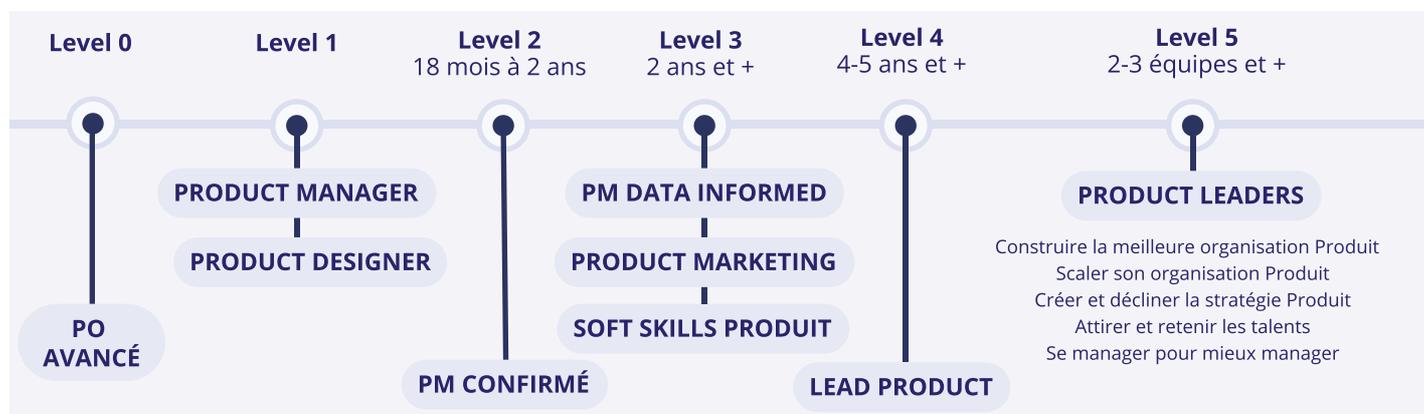
Notre mission est de vous aider à imaginer et construire les **meilleurs produits** numériques possibles : ceux qui offrent une **expérience inégalable** et qui rencontrent le succès sur le marché.

Pour y arriver, nous vous donnons **des outils et des conseils actionnables** en vous apportant les meilleures pratiques, méthodologies et outils du marché ainsi qu'un savoir-faire acquis auprès de centaines d'entreprises.

Comme des Product Managers, Product Designers ou Product Marketers, nous mesurons le succès de nos formations par leur impact : nos formé-e-s doivent pouvoir **appliquer immédiatement** les concepts et outils que nous leur transmettons.

Notre catalogue de formation

EN INTER-ENTREPRISE : DE PRODUCT MANAGER À CHIEF PRODUCT OFFICER



EN INTRA-ENTREPRISE : DE L'ÉQUIPE PEU AGILE À L'ÉQUIPE CENTRÉE PRODUIT



Nos références



Notre participation dans la communauté

Au-delà de la formation, **Thiga Academy** est derrière de nombreuses initiatives communautaires autour du Product Management, dont La Product Week et l'organisation de La Product Conf.



Product Academy Vol. 1

Le Product Management en 14 règles ! Pour tous les Product Managers et les Product Owners qui veulent découvrir ou approfondir la création de produits numériques. On partage nos méthodes, outils et convictions !

JE LE VEUX



Product Academy Vol. 2

Booster la croissance de vos produits numériques ? Comment choisir ses leviers d'acquisition, comment travailler la rétention et faire des expérimentations haute fréquence : tous nos conseils en Product Growth y sont.

JE LE VEUX



Product Academy Vol. 3

Ce livre s'adresse à tous les Product Guys qui souhaitent organiser leurs équipes pour construire les meilleurs produits numériques. Concret et utilisable, sans pour autant être dogmatique.

JE LE VEUX



Product Academy Vol. 4

L'objectif de ce livre est de définir les métiers du Product Design encore peu normés ainsi que de donner les clés pour intégrer efficacement les Designers au sein d'une organisation Produit.

JE LE VEUX

Contact

Toute l'équipe de **Thiga Academy** se tient à votre disposition pour échanger sur nos parcours de carrières Produit.



David SCHUSTER

Directeur Thiga Academy

+33 1 83 75 05 43 | academy@thiga.fr



THIGA
ACADEMY

23, rue Taitbout
75009 PARIS
academy@thiga.fr