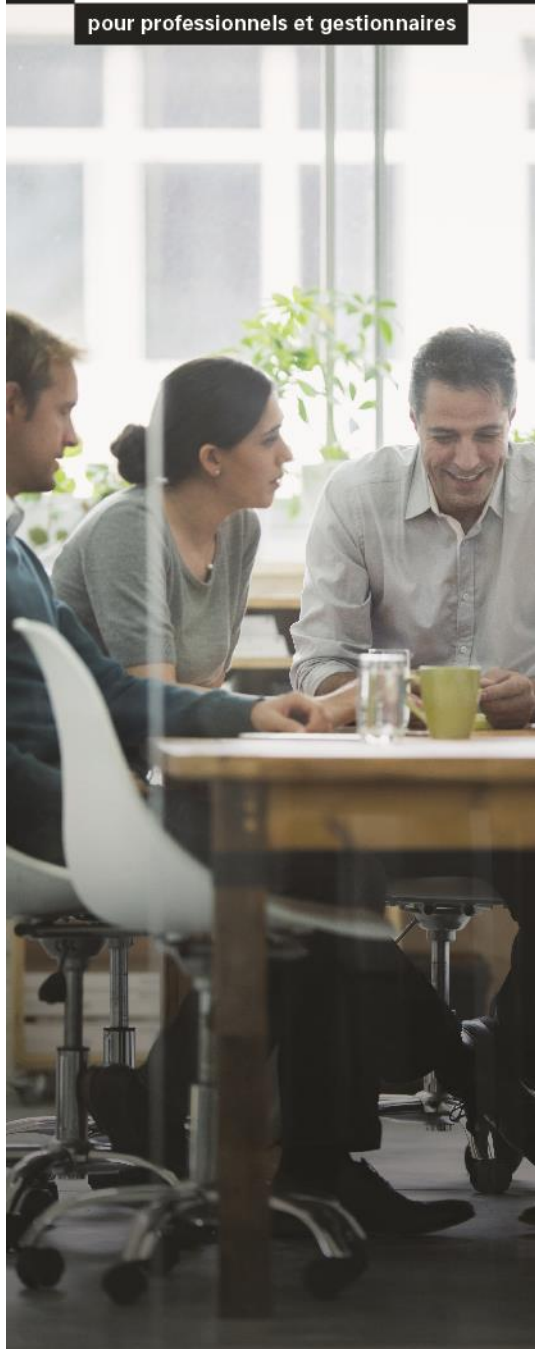


Offre de formation  
**2017-2018**

**PERFECTIONNEMENT**

pour professionnels et gestionnaires



PLAN DE FORMATION

## **Commercialisation pratico-pratique : Comment vaincre sa peur du marketing**

0,75 unité d'éducation continue

CESAM |

**UQAC**

Centre du savoir sur mesure  
Université du Québec à Chicoutimi

## Description

La formation vise à donner aux apprenants des outils et approches vraiment pratiques et efficaces pour développer et lancer de nouveaux produits et/ou services avec une meilleure chance de succès commercial (sans avoir à faire un baccalauréat en marketing au préalable...).

## Objectifs

- Comprendre ce que l'on veut dire par commercialisation et marketing
- Comprendre le rôle du marketing au sein d'une compagnie
- Apprendre à éviter les erreurs qui font perdre beaucoup de temps, coûtent cher, et en bout du compte ne sont pas efficaces
- Développer une « trousse à outils » de marketing moderne (pratico-pratique)
- Développer des pistes pour mettre en pratique ces outils au sein de son entreprise dès la fin du cours...

## Contenu

### Partie 1

- Démêler les concepts
- Qu'est-ce que la commercialisation? Le marketing? Les ventes?
- Preuve que vous faites tous et toutes du marketing
- Le marketing comme système nerveux de l'entreprise
- Disposer de certains mythes de la commercialisation une fois pour toute

### Partie 2

- Petit cours de marketing – juste les bonnes choses à savoir
- La soupe « alphabet » de la théorie du marketing
- Le Taylorisme appliqué au marketing
- Le « B2B » et le « B2C »
- Les leçons fondamentales à retenir
- Et les compétiteurs dans tout ça? (ou : comment perdre énormément de temps et d'argent)
- Faire soi-même son marketing, ou l'offrir à contrat? (ou : comment perdre énormément de temps et d'argent, prise 2)

### Partie 3

- L'approche « pratico-pratique »
- Origine en technologie (petit historique)
- Focus sur la compréhension des besoins
- Vérifier auprès des clients le plus souvent possible – exercice de « Voice of customer »
- Grossir la tarte versus couper une pointe de plus en plus fine
- Le bon produit, pour le bon client, de la bonne façon, au bon moment, au bon endroit
- Faire plaisir au banquier
- S'organiser sans trop devenir rigide, commercialiser sans que ça coûte trop cher
- Reconnaître ce que l'on doit faire soi-même, et s'entourer pour le reste
- Sommaire de la méthode et des questions à se poser
- Actions suggérées pour la suite : faire un plan pratico-pratique et se lancer

### Clientèle visée

- Les gestionnaires en charge de la commercialisation au sein d'entreprises de moyenne taille; surtout ceux et celles provenant d'un domaine plus technique (sans formation formelle en marketing)
- Les dirigeants d'entreprises de petite ou moyenne taille soucieux d'assurer la croissance de leur entreprise via l'innovation et la commercialisation de nouveaux produits/services

### Nombre d'heures

7,5 heures

## Date et lieu de la formation

- 6 février 2018  
(8 h à 12 h et 13 h à 16 h 30)
- Université du Québec à Chicoutimi  
Local à confirmer

## Frais d'inscription (pauses et dîner inclus)

499 \$ plus les taxes applicables

\* 50 \$ de rabais accordé aux diplômés de l'UQAC

\* 50 \$ de rabais accordé aux employés **réguliers** de l'UQAC

**Pour un rabais de groupe, communiquez avec nous au 418 545-5011, poste 1212.**

## Personne-ressource

### Sacha Veillette

Curieux de nature, scientifique de formation, gestionnaire polyvalent avec expérience autant en grandes compagnies qu'en démarrage d'entreprise, M. Veillette a œuvré dans divers secteurs technologiques au fil d'une carrière d'une vingtaine d'année dans le secteur privé. Comme chef de produit pendant près de douze ans, il a touché à l'intelligence artificielle, aux systèmes de tests et mesures, à la gestion de centres de données, ainsi qu'à la sécurité et la domotique, pour ne nommer que ceux-là.



M. Veillette est titulaire de maîtrises en sciences (physique) ainsi qu'en génie (électrique, maîtrise double combinée au programme MBA), toutes deux complétées à UBC, en plus d'un baccalauréat en physique octroyé par l'Université de Montréal. Son bagage académique et son parcours professionnel le rendent apte à bien comprendre les perspectives des divers intervenants au sein de l'entreprise, ainsi qu'à assurer le lien entre l'entreprise et ses clients.

Depuis deux ans, M. Veillette applique son expertise à la croissance des PME de toute la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean au sein du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches Canada (CNRC).

## Centre du savoir sur mesure

Université du Québec à Chicoutimi  
555, boulevard de l'Université  
Chicoutimi (Québec) G7H 2B1  
418 545-5011, poste 1212  
cesam@uqac.ca  
cesam.uqac.ca

---

**NOTE : Attestation de participation :** Pour chaque formation suivie, une attestation correspondant au nombre d'heures de participation sera émise par le Centre du savoir sur mesure de l'Université du Québec à Chicoutimi à chacun des apprenants. Une (1) unité d'éducation continue (UEC) est attribuée pour dix (10) heures de participation à une activité d'éducation continue. Un seuil minimal de 80 % du nombre d'heures de participation par activité concernée doit être suivi pour recevoir une attestation de participation.