

## Etude de marché



### Passeport Réussite

Développez vos compétences entrepreneuriales !  
Découvrez nos formations pour porteurs de projets, starters ou indépendants.

## Description

Toute entreprise ayant des objectifs de croissance à atteindre se doit de réaliser régulièrement des études de marché. En réaliser une permet de rester connectés au marché, d'anticiper les besoins des clients, de faire évoluer son offre de produits/services et de surveiller la concurrence. Mais comment en faire une ? Et surtout, comment la faire bien pour rendre cette activité marketing efficace et utile?

Lors de cet atelier, vous verrez comment :

- Collecter des données venant du marché, votre cible et de la concurrence
- Choisir les techniques les mieux adaptées (quantitative ou qualitative)
- Analyser des données afin d'en ressortir des stratégies de positionnement concurrentiel, de ciblage, de segmentation ou de croissance

## Formateur

### Alexandra Kizizie

Co-fondatrice des centres de Formation METANESIS sprl et METANESIS CONGO sarl, Alexandra intervient comme conférencière et formatrice en vente, marketing, entrepreneuriat et ressources humaines, tant en Belgique qu'à l'étranger. Passionnée par la vente, elle a pratiqué cet art pendant une dizaine d'années.

Alexandra est l'auteure de différents livres ("VENTE Attitude Commerciale", "VENTE Techniques Commerciales", "VENTE Organisation Commerciale" et "Ce qu'on vous a caché sur l'entrepreneuriat"). Elle est également auteure des vidéos conseils.

Alexandra est enseignante à l'EPFC, en deuxième et troisième année du Bachelier en Vente. Elle y encadre également les travaux de fin d'études. Administratrice à la Fédération des Entreprises du Congo (FEC), Alexandra y préside également la plateforme pour les formations professionnelles (CPF).



### DETAILS SUR LA FORMATION

**Prix:** 29 EUR/19 EUR pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem

### CONDITIONS D'ADMISSION

**Pas de conditions d'admission pour cette formation**