



# PROGRAMME PRODUCT MANAGER

[www.digital113.fr](http://www.digital113.fr)



# Informations sur la formation

Date de la dernière MaJ du programme : 07/11/2022

## FORMATION AU MÉTIER DE PRODUCT MANAGER

### Public :

Cette formation s'adresse aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

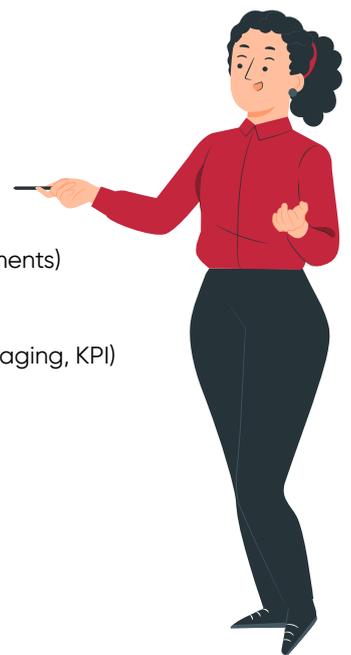
- Fonctions sales, customer success, support : **orienté utilisateur et/ou client**
- Fonctions marketing, entrepreneur : **orienté stratégie business**
- Fonctions développeur, data, tech : **orienté opérationnel**

### Prérequis :

- **Hard skills** : Compétences Tech / Data Analyse / Compétence design / Sens du business
- **Soft skills** : Esprit structuré et logique / Clarté et concision / Capacité d'écoute / Leadership / Humilité et assertivité
- **Le truc en plus - Middle skills** : Connaissance du marché et de la concurrence / Connaissance de l'utilisateur / Connaissance du produit / Être en mesure de définir les succès

### Objectifs de la formation :

- ✓ Comprendre **les enjeux du product management**
- ✓ Comprendre **le rôle** du product manager et **ses responsabilités**
- ✓ Etablir **le business case** : analyser le marché et ses besoins
- ✓ Concevoir **la stratégie produit** (persona, use case, market requirements)
- ✓ Définir **la solution** (innovation, pricing, product requirements)
- ✓ Préparer **le lancement sur le marché** (roadmap, market plan, messaging, KPI)
- ✓ Mettre le produit **sur le marché** : livrer - lancer - maintenir





### Durée totale de la formation en heure :

#### Pour les salariés :

90 heures, à raison de 1 journée par semaine pendant 11 semaines

#### Pour les demandeurs d'emploi :

90 heures, à raison de 1 journée par semaine pendant 11 semaines.  
505 heures d'application en entreprise (*en amont, pendant et après la formation*)

### Dates 2023 :

#### **i** TOULOUSE 9h - 18h

**Mars :** 21 - 28  
**Avril :** 04 - 11 - 18  
**Mai :** 16 - 23 - 30  
**Juin :** 06 - 13

**04 Juillet : Soutenance du projet final**

#### **i** MONTPELLIER 9h - 18h

**Février :** 09 - 16  
**Mars :** 09 - 16 - 23 - 30  
**Avril :** 06 - 13 - 20 - 27

**Avril : Soutenance du projet final**

### Application en entreprise (pour les demandeurs d'emploi) :

#### Toulouse :

- En amont de la formation 70 h : 07/03/2023 - 20/03/2023
- Pendant la formation 295 h : 21/03/2023 au 16/06/2023
- Après la formation 140 h : 19/06/2023 - 13/07/2023

#### Montpellier :

- En amont de la formation 70 h : 26/01/2023 - 08/02/2023
- Pendant la formation 295 h : 09/02/2023 - 27/04/2023
- Après la formation 140 h : 28/04/2023 - 25/05/2023



# Contenu de la formation

## MODULE 1

### *Comprendre les enjeux*

Objectif du module :

- ✓ **Découvrir ce qu'est un produit, comprendre ce qu'est le product management**

Contenu du module :

Construire un produit est un processus complexe qui aboutit parfois à un échec. Le product management vise à minimiser ces risques lors d'un lancement de produit en se concentrant sur le besoin.

- Dans ce module, vous comprendrez pourquoi le product management est essentiel et comment il s'articule dans l'entreprise.
- **Point clés :** Les raisons d'échecs d'un produit ; Problème, besoin et valeur utilisateur ; Le cycle de vie produit ; Le product management au carrefour des métiers ; Stratégies produit : trouver le product market fit.

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE 2

### *Comprendre le rôle du Product Manager et ses responsabilités*

Objectif du module :

- ✓ **Comprendre le rôle du Product Manager, découvrir la différence entre Product Manager et Product marketer et découvrir les grandes étapes du Product Management**

Contenu du module :

Le Product Manager construit la vision stratégique d'un produit, interprète et anticipe les besoins des clients et des prospects. Au quotidien, il traduit les fonctionnalités et travaille main dans la main avec tous les métiers de l'entreprise afin de livrer un produit dont l'expérience est en constante évolution.

- Dans ce module vous aborderez tous les aspects liés au métier de Product Manager.
- **Point clés :** Acheteur et Utilisateur ; Rôles et responsabilités Product Manager et Product Marketer ; Méthodologie de Product Management

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE 3

### *Etablir le business case*

#### Objectif du module :

- ✓ **Comprendre les analyses de marché des ventes et de la concurrence, connaître les principaux éléments d'un business case**

#### Contenu du module :

Un produit n'est qu'une réponse à une frustration rencontrée par un marché. Il est fondamental de l'identifier, de le comprendre et d'analyser ses besoins afin de maximiser la réussite de son produit. Le business case est le tout premier document, il regroupe toutes les informations nécessaires à la prise de la plus importante des décisions : va-t-on, oui ou non, lancer ce produit ?

- **Point clés :** Segmentation du marché ; Analyse PEST ; Concurrence directe et indirecte; Business case

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE 4

### *Concevoir la stratégie produit*

#### Objectif du module :

- ✓ **Définir une stratégie produit, identifier des persona et écrire des market requirements**

#### Contenu du module :

Le business case est validé, le rôle du Product Manager est maintenant de définir la stratégie à suivre.

Identifier les utilisateurs-clés, définir les principaux usages et décrire les exigences du marché. Autant de tâches essentielles pour définir clairement à quoi ressemblera le produit.

- **Point clés :** Stratégie ; Roadmap ; Besoin marché ; Use case

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE 5

### *Innovation, pricing, product requirements*

#### Objectif du module :

- ✓ **Savoir écrire des product requirements, prioriser des requirements et comprendre les modèles de pricing**

#### Contenu du module :

Les besoins sont clairement identifiés et il faut maintenant commencer à définir les fonctionnalités du produit. C'est l'étape essentielle d'écriture des exigences du produit qui viennent faire écho à celles du marché. C'est également le moment de réfléchir à la stratégie de prix à appliquer.

Adapter son produit à ce stade est encore relativement simple et peu coûteux, il est donc vital d'y consacrer du temps maintenant afin d'économiser plus tard.

- **Point clés :** Besoin et solution ; Spécifications, persona, use case ; Innovation ; Systèmes de priorisation de «features»

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE 6

### *Préparer le lancement sur le marché*

#### Objectif du module :

- ✓ **Construire une roadmap ; Comprendre le contenu d'un market plan ; Appréhender les clés de messaging ; Découvrir les stratégies de lancement**

#### Contenu du module :

Un produit ne meurt jamais ! Avant même de le lancer sur le marché, il convient de dessiner sa trajectoire afin de donner de la visibilité aux futurs utilisateurs. La roadmap répond à ce besoin et permet de se projeter.

Un lancement nécessite également de préparer un plan marketing car même le meilleur produit du marché ne sert à rien si personne n'a connaissance de son existence et de ses avantages.

- **Point clés :** Roadmap ; Market plan ; Positionnement et messaging ; Roll-out process

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE 7

### *Mettre le produit sur le marché*

#### Objectif du module :

- ✓ **Comprendre les enjeux entre produit et tech, découvrir le cycle en V et les méthodes agiles et appréhender la phase de lancement sur le marché**

#### Contenu du module :

Savoir où on va, pourquoi, et comment ne suffit pas à construire un produit ni à aller à la rencontre de son marché. Une étape cruciale consiste à concrétiser le produit, lui donner vie hors des plaquettes publicitaires.

Le Product Manager dédie une part importante de son temps aux équipes de production. Comment interagir avec les différents métiers ? Quelles sont les méthodes suivies ? Quelles sont les principales étapes de réalisation ? ...autant de points qui seront approfondis ici.

Idee reçue, piège à éviter : un produit est terminé une fois qu'il a été créé. Pour qu'un produit soit réussi, il est primordial de considérer tous les aspects de son cycle de vie, de la phase de lancement à son maintien dans le temps.

- **Point clés :** Vision produit et vision tech, l'art du compromis ; Cycle en V et Agilité ; Démo, séminaire ; Maintenir le produit ; Transmettre les connaissances en interne et en externe

Modalité d'évaluation des acquis du module : Questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## MODULE FINAL

### *Concevoir la stratégie produit (persona, use case, market requirements)*

#### Objectif du module :

- ✓ **par équipe, en autonomie, les apprenants devront travailler sur un cas réel (identifié en amont)**

Modalité d'évaluation des acquis du module : Présentation devant un jury, questionnement oral et reformulation

Modalité de formation : Présentiel

## Modalités/moyens pédagogiques :

- **Préparation** : auto-diagnostique et auto-positionnement
- **Animation** : Événement de lancement en présentiel, webinaire collaboratif, animation intersession
- **Entraînement** : Comprendre les enjeux, rôle missions et responsabilités du PM, établir le business case, concevoir la stratégie produit, définir la solution, préparer le lancement sur le marché, mettre le produit sur le marché
- **Perfectionnement** : Fil rouge : use case tout au long du parcours, basé une histoire réelle d'un développement de produit, plus de 22 exercices pratiques permettant une assimilation rapide des compétences à développer
- **Projet final** : par équipe, en autonomie, les apprenants devront travailler sur un cas réel (identifié en amont) et le présenter devant un jury final

## Méthodes pédagogiques :

- ✓ L'apprentissage est basé sur un condensé de méthodes actives :
- ✓ Application directe de la méthodologie sur un Use Case
- ✓ World café
- ✓ Classe inversée
- ✓ Rétrospective et co-développement
- ✓ Créative Room
- ✓ Différent exercice de quiz
- ✓ Jeu de rôle : trio situationnel et interview
- ✓ Mind Mapping
- ✓ Jeux pédagogiques : match, la dernière idée

**Type d'évaluation :** Questionnement oral et reformulation

**Modalité de validation :** Attestation de formation

### Accessibilité :

Notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toute demandes spécifiques afin de l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...).

### Tarif de la formation en € HT :

La Région Occitanie apporte un appui financier important pour développer cette formation dans les entreprises de la filière Numérique auprès des publics salariés et demandeurs d'emploi.

Reste à charge :

**Public salarié : 2500 € HT**/apprenant pour l'ensemble du parcours (28€/h)

**Demandeurs d'emploi : 0 €**  
(formation prise en charge intégralement par la Région)



# Intervenant/expert/formateur

## **Benoit GUYOT**

+ 5 années en tant que Product Manager à s'être investi sur la construction de stratégie pour des éditeurs SaaS, dans des environnements innovants, tech-friendly et product-oriented : « Je suis passionné par la construction de produits, et adepte des valeurs agiles et du flat management. Le produit dans une entreprise est un ciment entre les différents services et est au cœur de la stratégie ».

## **Matthieu LECHEVALIER**

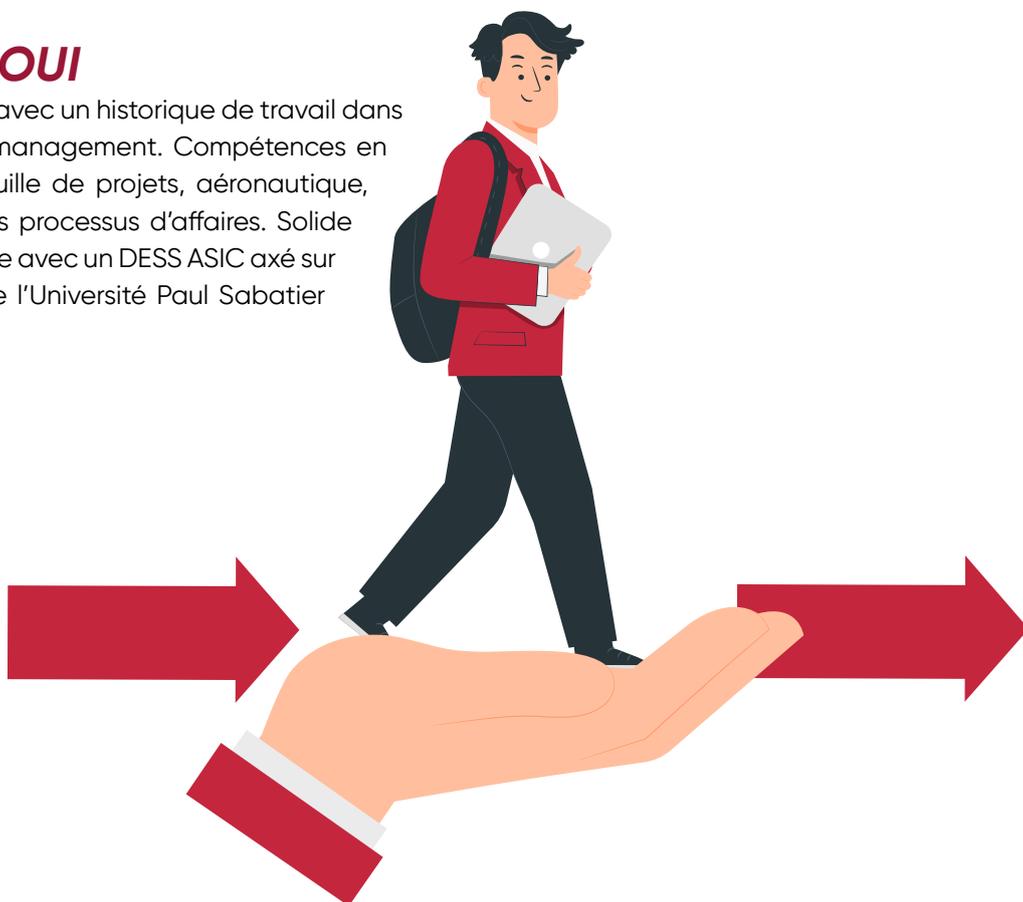
+ 10 ans à travers les métiers de product owner, scrum master puis coach, j'interviens la plupart du temps dans les startups ou nouvelles équipes avec pour objectif d'accompagner le changement (croissance, réorganisation, méthode,...). « Chaque personne, organisation, entreprise est unique et mérite en conséquence une réponse adaptée. J'aide ces équipes et leurs managers, ensemble, à trouver l'organisation la plus efficace qui leur correspond ».

## **Julien CIBAT**

« Je partage ma passion pour le Product Management, l'UX et la construction de plateformes Web auprès de mes clients et étudiants d'enseignement supérieur ».

## **Gael MOUSSAOUI**

Coach Agile expérimenté avec un historique de travail dans le secteur du conseil en management. Compétences en Java, gestion de portefeuille de projets, aéronautique, Scrum et amélioration des processus d'affaires. Solide professionnel de l'ingénierie avec un DESS ASIC axé sur le logiciel et la gestion de l'Université Paul Sabatier (Toulouse III).



## Informations sur l'inscription

### Modalité :

Groupe constitué en fonction de la demande.  
La mise en œuvre de cette formation est expérimentale.  
Cela signifie que sa mise en œuvre ne se fera que sur les dates citées dans ce programme. Aucune autre session ne sera reconduite avec Digital 113. L'accès est limité à 12 participants par session.

### Délai :

Inscription jusqu'à 10 jours avant l'entrée en formation

### Votre contact Digital 113

**Mathilde ALARÇON**

formation@digital113.fr - 07 86 06 95 29



### Organisme de formation :

Déclaration d'activité n° 76 31 09451 31 enregistrée auprès du préfet de région d'Occitanie (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat). Digital 113 est certifié Qualiopi depuis le 12 novembre 2020. Son numéro de certificat est le 20008872

### SIRET :

833 705 056 00012

[www.digital113.fr](http://www.digital113.fr)

