

Stratégie d'entreprise éditeur de logiciels B2B

De nombreuses sociétés de service, ayant développées des outils numériques pour les aider à délivrer, souhaitent les commercialiser. C'est légitime.

Cette formation vous fournira les compétences nécessaires pour comprendre les particularités du business model des éditeurs de logiciels, analyser efficacement les marchés, définir un positionnement distinctif, intégrer les tendances technologiques et élaborer des stratégies de mise sur le marché performantes. À travers des études de cas, des simulations et des discussions interactives, vous acquerez une vision globale et opérationnelle pour conduire votre entreprise vers le succès.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Avis clients : Evaluation à chaud : 9,6/10 (50 votants), Evaluation à froid : 9,2/10 (16 votants)

Sessions 2025 - Métropole :

1er semestre :

Distance – les 26 février, 5 et 12 mars

Distance – les 16, 23 juin et 7 juillet

Paris – les 6, 7 et 21 mars

Paris – les 12, 13 et 27 juin

Lyon – les 17, 18 mars et 1 avril

Lyon – 19, 20 juin et 4 juillet

Aix-en-Provence – les 23, 24 avril et 6 mai

Lille – les 13, 14 mai et 27 mai

2ème semestre :

Distance – les 17, 24 novembre et 8 décembre

Paris – les 25, 26 septembre et 10 octobre

Paris – les 4, 5 décembre et 18 décembre

Lyon – les 29, 30 septembre et 14 octobre

Lyon – les 1, 2 et 16 décembre

Nantes – les 21, 22 octobre et 4 novembre

Toulouse – les 13, 14 et 28 novembre

Session 2025 - DROM - En visioconférence par demi-journée :

1er semestre :

La Réunion – les 27, 28 mars, 3, 4, 17, 18 avril

La Réunion – les 1, 2, 10, 11, 21, 22 juillet

Guadeloupe, Martinique – les 3, 4, 10, 11, 24, 25 mars

Guyane – les 3, 4, 10, 11, 24, 25 mars

Date de mise à jour du programme : 13/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



2ème semestre :

La Réunion – les 6, 7, 16, 17, 27, 28 octobre
Guadeloupe, Martinique – les 4, 5, 11, 12, 22, 23 septembre
Guadeloupe, Martinique – les 30, 31 octobre, 6, 7, 20, 21 novembre
Guyane – les 4, 5, 11, 12, 22, 23 septembre
Guyane – les 30, 31 octobre, 6, 7, 20, 21 novembre

Profils des stagiaires

- Toute personne ayant une fonction de direction, de responsable marketing et commercial, de développement business, de « Product Manager » ou « Product Owner » chez un éditeur de logiciels.

Prérequis

- Une expérience du secteur logiciel est nécessaire.

Objectifs pédagogiques

- Analyser un marché éditeur de logiciels
- Maîtriser le Business Model éditeur de logiciel
- Comprendre une stratégie éditeur de logiciels
- Définir un positionnement
- Définir un modèle économique
- Définir une stratégie Go-To-Market

Contenu de la formation

- Introduction à la Stratégie d'Entreprise
 - Définition et importance de la stratégie d'entreprise pour un éditeur
 - Principes fondamentaux de la stratégie
 - Le Business Model des éditeurs de logiciels
 - Analyse SWOT
- Spécificités de l'Industrie du Logiciel
 - Évolution de l'industrie du logiciel
 - Impact des nouvelles technologies (IA, blockchain, etc.) sur la stratégie d'entreprise
 - Prévisions et tendances du marché du logiciel
 - Modèles de distribution : SaaS vs. on-premise
- Analyse de Marché et Concurrence
 - Études de marché pour les logiciels
 - Segmentation du marché et ciblage
 - Analyse de la concurrence et benchmarking
 - Gestion des parts de marché et positionnement
- Innovation et Développement de Produits

Date de mise à jour du programme : 13/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- Gestion de l'innovation dans l'industrie du logiciel
- Développement agile vs. Développement en cascade
- Gestion des roadmaps produits
- Méthodes de prototypage et MVP (Minimum Viable Product)
- Stratégie de Pricing et Modèles Économiques
 - Stratégies de tarification pour les logiciels
 - Modèles économiques : abonnement, licence perpétuelle, freemium
 - Optimisation des revenus et gestion des coûts
 - Stratégies de monétisation
- Marketing et Go-to-Market
 - Stratégies de marketing digital pour les logiciels
 - Acquisition de clients et stratégies de rétention
 - Lancement de produits et go-to-market plans
 - Partenariats et canaux de distribution
- Gestion de la Croissance et Scalabilité
 - Stratégies de croissance pour les éditeurs de logiciels
 - Expansion internationale et localisation
 - Gestion de l'évolutivité des produits et des services
 - Fusion et acquisition dans le secteur du logiciel
- Gouvernance et Conformité
 - Gouvernance d'entreprise pour les éditeurs de logiciels
 - Conformité légale et réglementaire (RGPD, etc.)
 - Gestion des risques et sécurité des données
 - Propriété intellectuelle et licences logicielles
- Études de Cas et Projets Pratiques
 - Analyse de stratégies réussies et échecs notables dans l'industrie du logiciel
 - Projets pratiques basés sur des scénarios réels
 - Simulation de prises de décisions stratégiques
 - Discussions de groupe et feedbacks

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Didier Fraisse - Formateur, responsable pédagogique Spécialiste en Stratégie et Business Model Editeurs

@ : didierfraise@route2business.fr

Tel : 06 72 52 68 80

Anaïs Soragna

Responsable administratif / référent handicap

@ : anaissoragna@route2business.fr

Tel : 04.78.72.52.64

Moyens pédagogiques et techniques

Date de mise à jour du programme : 13/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



- Un support de formation complet dématérialisé
- Des ressources pour aider les participants à implémenter les concepts
- Un formateur expérimenté : expérience minimum de 15 ans dans le marketing des éditeurs de logiciels et solutions
- Alternance de théorie, d'exemples et de cas pratiques tenant compte de l'expérience, du contexte et des attentes des participants
- Utilisation d'outils pour assurer des sessions interactives (LMS) et participatives

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire d'évaluation des compétences avant formation
- Exercices, quiz et cas pratiques
- Nombreux exemples d'éditeurs de logiciels
- Questionnaire de validation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire de satisfaction à froid

Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.

En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : anaissoragna@route2business.fr / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 13/01/2025