

INTER : 2 000 € HT*

INTRA : à partir de 10 400 € HT*

*Tarif valable du 01/01/25 au 31/12/25

2 JOURS (14h)

BUSINESS FOR PM

POUR LES CRÉATEURS DE PRODUITS DIGITAUX

Développer une expertise business globale pour collaborer avec les équipes commerciales et concevoir des produits financièrement performants

Public et pré-requis

- ✓ **Product Manager, Product Owner, Product Marketing Manager, Product Designer**
- ✓ **Toute personne travaillant sur des produits digitaux** dans un environnement interfonctionnel et devant concevoir des produits rentables

Les participants doivent avoir une bonne connaissance des pratiques de product management et/ou de design, telles que la recherche utilisateur, la découverte d'opportunités et la livraison agile.

Les objectifs de la formation



Développer une expertise business globale pour collaborer avec les équipes commerciales et **concevoir des produits financièrement performants**

- ✓ **ACQUÉRIR** une compréhension essentielle des principes business clés pour concevoir et commercialiser des produits digitaux performants
- ✓ **DÉVELOPPER** sa capacité à prendre des décisions basées sur les données, à élaborer des stratégies efficaces et à communiquer avec les parties prenantes en utilisant un langage business
- ✓ **SE FAMILIARISER** avec les concepts business fondamentaux et leur application dans un contexte digital

Business for PM

Programme de formation



Le programme de la formation

2 JOURS (14h)

MODULE 1 Modèles économiques du digital

- Comprendre les différents modèles économiques du digital
- Connaître les avantages et inconvénients des différents modèles
- Aligner la stratégie produit avec le modèle économique

MODÈLES ÉCONOMIQUES

STRATÉGIE

MODULE 2 Marchés, utilisateurs et positionnement

- Estimer la taille du marché adressable
- Comprendre la concurrence
- Identifier les problèmes fondamentaux des clients
- Différencier son audience à travers des personas et des segments utilisateurs

MARCHÉ CIBLE

CONCURRENCE

AUDIENCE

MODULE 3 Viabilité financière

- Comprendre le concept d'unit economics
- Calculer des indicateurs clés tels que CAC, LTV ou ARPU
- Identifier les coûts directs et indirects de votre produit
- Évaluer la viabilité du produit grâce à l'analyse des marges

KPIS

REVENUS

COÛTS

MODULE 4 Croissance et rétention

- Comment un produit « grandit » ?
- Différences entre product-led et sales-led
- Utiliser le framework AAARR pour mesurer la performance
- Concevoir un produit qui limite l'attrition des utilisateurs

PRODUCT-LED

ADOPTION

ENGAGEMENT

RÉTENTION

Business for PM

Programme de formation



MODULE 5 Tarification, marketing et ventes

- Comment définir une stratégie de pricing efficace ?
- Construire une stratégie de messaging
- Choisir les bons canaux marketing
- Comment vendre efficacement son produit ? Différences entre B2C et B2B

TARIFICATION

MESSAGING

CANAUX

VENTE

MODULE 6 Go-To-Market

- Élaborer une stratégie Go-To-Market
- Lancer et ancrer son produit sur le marché
- Comprendre le sales enablement
- Rôle du support client dans le succès du produit

GO-TO-MARKET

LANCEMENT

INDICATEURS

SALES ENABLEMENT

MODULE 7 Mesurer le succès financier

- Comprendre et analyser un compte de résultat (P&L)
- Comment calculer un profit ?
- Construire un business case basé sur des données financières

P&L

PROFIT

BUSINESS CASE

MODULE 8 Gérer les parties prenantes business

- Identifier les parties prenantes clés et leurs motivations
- Communiquer la stratégie et la performance produit aux équipes business
- Utiliser efficacement le langage business
- Établir des relations efficaces et pérennes

PARTIES PRENANTES

COMMUNICATION

WIN-WIN

Thiga Academy

Notre accompagnement



La méthode pédagogique

Les **travaux pratiques** représentent environ **40% de la formation**. À cela s'ajoutent **40% de théorie** et **20% de discussions** entre les participant·e·s et les formateur·rice·s, afin d'avoir un contenu adapté aux contextes de chacun·e. Un cas "fil rouge" sera choisi par les participant·e·s et servira de cas concret pour dérouler l'ensemble des ateliers.

Modalités pratiques

INTRA



Les sessions sont prévues pour un groupe de **6 à 10 personnes**. Nous pouvons organiser la formation dans nos locaux **à Paris**, dans **vos locaux**, ou à **distance**, jusqu'à 7 jours avant la date prévue, sous condition de réception de **convention signée**.

INTER



Les sessions sont prévues pour un groupe de **6 à 12 personnes dans nos locaux à Paris**. 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).

Notre offre sur mesure

Thiga Academy est en mesure de créer des parcours sur mesure pour tous vos besoins, que ce soit pour une dizaine à plusieurs centaines de participants.

- ✓ Onboarding de nouveaux équipiers
- ✓ Rétention des talents
- ✓ Accompagnement à la transformation en interne
- ✓ Création de parcours de carrière en interne

Évaluation de la formation

- Les acquis sont évalués tout au long de la formation par les formateur·rice·s.
- Le·la participant·e se verra délivrer une **attestation** de fin de formation à l'issue de la session.

Thiga Academy

Ils parlent de nous

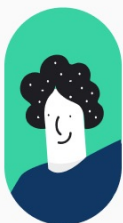


Nos formateurs et formatrices



Nos formations sont animées par l'un-e de nos expert-e-s. À la fois **formateurs-ric-e-s**, **créateurs-ric-e-s** des programmes et **consultant-e-s**, iels allient leurs expériences professionnelles et la pédagogie pour vous accompagner dans votre montée en compétences.

Témoignages de nos anciens alumni



“ Une formation faite par quelqu'un qui sait de quoi il parle, qui a vraiment une expérience "du terrain", de la méthodologie. Nous rappeler les notions indispensables (northern star, metrics, questionnement perpetuel...), ça fait du bien.”

Vincent — Product Manager freelance



“ Accueil très chaleureux de la part des membres de Thiga, en particulier de notre formatrice. Ses retours d'expériences étaient très enrichissant et elle a su adapter certains éléments à son public (et notamment à moi).”

Océane — Product Designer chez RCA

Nos clients partenaires



Thiga Academy

Notre parcours de formation



Product Basics

Product Owner
2 jours

INTRA

Figma Advanced
1 jour

INTRA INTER

Sensibilisation Culture Produit
1 jour

INTRA

Product Owner Avancé
2 jours

INTRA INTER

Sensibilisation à l'agilité
1 jour

INTRA

Product Builders 0 à 2 ans

Product Manager
2 jours

INTRA INTER

Product Marketing
2 jours

INTRA INTER

Product Designer
2 jours

INTRA INTER

Tech for PM
avec le wagon
1 jour

INTRA

Product Builders 4-5 ans et +

Lead Product Manager
2 jours

INTRA INTER

Product Builders 2-4 ans

Data Informed PM
2 jours

INTRA INTER

Product Manager Confirmé
2 jours

INTRA INTER

Design System
2 jours

INTRA INTER

Soft Skills Produit
2 jours

INTRA

Discovery Discipline
2 jours

INTRA INTER

Product Leaders 4-5 équipes et +

Bâtir la meilleure organisation
Produit PM
1 jour

INTER

Se manager pour mieux manager
avec WILL
15 heures

INTER

Créer et décliner la Stratégie
Produit
1 jour

INTER

Scaler son organisation
Produit
1 jour

INTER



Thiga Academy

À propos de Thiga



Nos livres sur le Produit

Nous avons écrit et publié différents livres en **Product Management** et **Product Design**. Notre objectif ? Donner accès à la communauté Produit à des conseils actionnables et méthodes, des bases du Product Management jusqu'à la mise en place d'une organisation Produit. L'ensemble de notre parcours de formation est d'ailleurs **construit autour de ces livres**.

La Product Conf'

LPC regroupe les Product People inventifs et ambitieux ayant besoin de **partager leurs expériences** et de trouver les meilleurs moyens de **transformer leurs idées en réalité**. Nous donnons à la communauté européenne de Product People les moyens de **promouvoir l'esprit produit** dans leurs entreprises.



Notre Média

Découvre le média qui éclaire les **leaders Produit** d'aujourd'hui et de demain. Tu y retrouveras tout le contenu Produit pour t'accompagner et t'inspirer tous les jours : des fiches pratiques, des tribunes d'experts reconnus, des séries thématiques, des grands reportages. En bref, des contenus originaux pour passer les portes des plus belles boîtes de la tech.

Contact



David SCHUSTER
Directeur Thiga Academy
+33 1 83 75 05 43
academy@thiga.fr



THIGA
ACADEMY

23, rue Taitbout

75009 PARIS

RER A Auber

M 7 9 Chaussée d'Antin-La Fayette