

Formation Go-To-Market – lancement d’une nouvelle offre logiciel SaaS

Vous lancez une nouvelle offre SaaS ou une nouvelle version majeure. Vous avez le produit. Mais avez-vous le plan de lancement ?

Trop de lancements échouent non pas parce que l’offre est mauvaise, mais parce que le positionnement est flou, les commerciaux ne sont pas prêts le Jour J, et les contenus ne suivent pas.

Cette formation de 2 jours vous donne une méthode complète et des outils opérationnels pour structurer votre Go-To-Market de A à Z : du ciblage à la mesure des résultats, en passant par le sales enablement et la séquence de communication.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Avis clients : Nouvelle formation, en attente de vos évaluations

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

- Maîtriser la logique d'un Go-To-Market structuré pour un éditeur SaaS
- Connaître les outils du PMM au service du lancement
- Comprendre comment mesurer et itérer après le Jour J
- Construire le GTM Canvas de votre prochaine offre
- Produire une battlecard et un plan d'enablement commercial
- Planifier la séquence de lancement de J-30 à J+90

Contenu de la formation

- 1. Introduction et cadrage
 - Qu’est-ce qu’un Go-To-Market pour un éditeur de logiciels ?
 - Les 3 types de lancement : nouvelle offre, nouvelle version majeure, nouveau packaging/pricing
 - Les 6 erreurs fréquentes qui font rater un lancement
 - Auto-diagnostic : cartographie des derniers lancements dans l’entreprise
- 2. Stratégie et positionnement avant le lancement
 - Définir un ICP précis et les personas associés
 - Formuler la Proposition Unique de Valeur (PUV) par segment
 - Choisir le modèle de pricing adapté (SaaS vs licence, packages...)

Date de mise à jour du programme : 18/06/2026

ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



- Valider les hypothèses avec un panel clients
- Atelier 1 : Rédiger l'ICP et la PUV d'une offre réelle en sous-groupes
- 3. Le GTM Canvas : outil de pilotage central
 - Présentation des 9 blocs du GTM Canvas
 - Segment cible, problème, PUV, offre & packaging, canaux, enablement, communication, métriques, risques
 - Rôles et responsabilités : PMM chef d'orchestre, RACI par équipe
 - Atelier 2 : Remplissage du GTM Canvas sur une offre réelle
- 4. Conception de l'offre et du packaging
 - Définir le packaging : what's in / what's out
 - Rédiger la présentation offre (structure, bénéfices, preuves)
 - Construire la battlecard concurrentielle
 - Créer le plan de découverte prospect
 - Atelier 3 : Structure d'une battlecard sur un concurrent réel
- 5. Sales Enablement : armer l'équipe commerciale
 - Pitch de lancement : 2 minutes mémorisables
 - Plan de découverte structuré
 - Scénarios de démo contextualisés par persona (3 à 5 scénarios)
 - Template de proposition commerciale
 - Organiser un « launch day interne » : le jeu de rôle avant d'affronter les vrais prospects
 - Atelier 4 : Jeu de rôle — pitch de lancement + traitement d'objections
- 6. Les 6 étapes d'un lancement réussi
 - Séquençage de J-12 à J+90 (jalons, livrables, responsables)
 - Production des contenus : landing page, article, vidéo démo, cas client, webinar
 - Revue pipeline ciblé avant le Jour J
- 7. Séquence de communication multi-canal
 - Avant (J-30 à J-3) : créer l'anticipation
 - Jour J : frapper fort, activation coordonnée
 - Après (J+7 à J+90) : nurturing, cas clients, réajustements
 - Atelier 5 : Construire le planning de communication d'un lancement
- 8. Mesurer le succès et itérer
 - KPIs à J+30 (signaux précoces), J+60 (traction commerciale), J+90 (validation du modèle)
 - Organiser la review post-lancement : agenda type, participants, outputs
 - Créer une base de connaissance GTM interne pour progresser de lancement en lancement
- 9. Synthèse et plan d'actions individuel
 - Chaque participant présente son GTM Canvas finalisé (5 min par personne)
 - Identification des 3 actions prioritaires à mettre en œuvre dans les 30 jours
 - Débriefing collectif et questions
 - Remise des livrables : GTM Canvas, battlecard, planning de lancement

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

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

Date de mise à jour du programme : 18/06/2026

ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



@ : didierfraisie@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

- Un support de formation complet dématérialisé
- 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
- Exercices pratiques sur le cas des entreprises participantes

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

- Questionnaire de préformation avant formation
- Exercices pratiques sur le cas des entreprises participantes
- Nombreux exemples d'éditeurs de logiciels
- Questionnaire de validation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Rapport du formateur
- 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 : 18/06/2026