



VENTE - COMMUNICATION | COMMUNICATION

La créativité pour dépasser les enjeux

Donner les clés d'une réflexion créative afin de dépasser le normal pour toucher l'impossible.

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Comprendre les enjeux du marché et identifier les manques
- Cibler efficacement pour comprendre l'audience
- Savoir faire parler les données lors de la recherche et l'analyse
- Développer une innovation sur les 5 sens
- Savoir Établir un business plan
- Les paramètres du lancement
- Engager et interagir en interne

Programme :

- 1 - Comprendre les enjeux
 - Keynote : Conférence pour sensibiliser au thème
 - Quelles sont les problématiques auxquelles vous faites face
 - Quels sont les enjeux du marché
 - Définir les objectifs Marketing
 - Définir les objectifs de Recherche
 - Définir les attentes et les manques
 - Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise
- 2 - Cibler efficacement : comprendre l'audience
 - Segmentation
 - Création d'un persona
 - Définition des problématiques et des enjeux clients internes / externes
 - Définition des besoins et des attentes
 - Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise
- 3 - Rédiger des concepts forts
 - Comment développer du contenu
 - Comment écrire un concept : maîtriser le schéma narratif
 - Comment illustrer un concept et développer du matériel
 - Apprendre à orienter client
 - Adapter le concept à l'étude
- 3 - Processus de recherche
 - Maîtriser les différents types de tests
 - Maîtriser l'analyse des données
 - Comprendre les différences statistiques
 - Exprimer les résultats en fonctions des objectifs
 - Illustrer les résultats de manière impactante
 - Délivrer des recommandations pertinentes
- 4 - Rédiger un business plan
 - Mise à plat des insights et des données
 - Objectifs - Mission - Vision
 - Construction : Fond et forme

Profils :

Responsables et dirigeants commerciaux, aux entrepreneurs, aux managers de magasins ou de la grande distribution, qui veulent générer plus de leads et convertir plus de ventes.

Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout dans le monde

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

2000€ / jour + Frais de déplacement

Votre contact :

Pascal Dupuy

pascal.dupuy@agileos.fr

06.73.84.58.71

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.



- Présentation : Audience - fond et forme
- Bâtir sur des faits et chiffrer la bonne estimation
- Maîtriser l'introduction, le déroulé et la conclusion

- 5 - Comment interagir efficacement en interne
- Définir les paramètres de qualité
 - Gérer la finance et le retour sur investissement
 - Gérer le Management
 - Gérer la production et la logistique
 - Empathie et profils psychologique
 - Orientation client interne

- 6 - Les paramètres du lancement
- Gérer le timing
 - Développer un pitch commercial
 - Construire un plan de communication
 - Développer une communication adaptée
 - Définir les canaux de distribution
 - Gérer l'omnicanalité

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.