



VENTE - COMMUNICATION | COMMUNICATION

Stratégie Marketing Pour une marque ou une entreprise qui devient la référence

Retrouver la croissance par une stratégie créative

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Savoir construire une stratégie en ligne avec les enjeux
- Savoir bâtir un marketing de contenu stratégique et inspirant
- Pouvoir construire un positionnement clair et unique
- Être capable de créer une communication forte et orientée clients
- Comprendre comment engager et motiver ses équipes, ses fournisseurs et son audience

Programme :

- 1 - Réflexion et audit : évaluez votre business
 - Keynote : Conférence pour sensibiliser au thème
 - Briser la glace : Histoire personnelle Évaluation de la performance actuelle de votre société
 - Définition des KPIs et du retour sur investissement
 - Définition des enjeux
 - Arbre stratégique et finalisation des KPIs
 - Définitions des objectifs
 - Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise ou sa marque
- 2 - Cibler efficacement : optimisez vos efforts auprès des bons clients
 - Segmentation de votre marché cible
 - Ciblage : Choix d'une cible inclusive dans la segmentation
 - Création d'un persona
 - Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise
- 3 - Pouvoir construire un positionnement clair et unique
 - Construction de votre positionnement
 - Élaboration d'une identité unique et forte
 - Définir son point d'ancrage et de différenciation
 - Créer son storytelling et capitaliser sur son histoire
 - Élaboration de la Mission
 - Vision : Comment arriver à réaliser votre mission
 - Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise
- 4 - Savoir bâtir un marketing de contenu stratégique et inspirant
 - Définir la proposition de valeur
 - Branding : Traduire de votre identité dans le marketing mix
 - Créer du contenu de qualité
 - Élaborer un calendrier éditorial
- 5 - Créez une communication forte et orientée client
 - Comment créer un plan de communication
 - Comment communiquer efficacement
 - Comment développer une campagne

Profils :

dirigeants/es d'entreprises, responsables d'équipes Marketing et entrepreneurs qui veulent générer plus de croissance, plus d'impact dans leur branding et leur communication pour se démarquer de la concurrence

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.



- Comment traduire le positionnement dans une communication efficace et impactante
- Comprendre et appliquer le Schéma narratif optimal
- Comment rester cohérent et complémentaire dans une stratégie omnicanale et sur différents médias
- Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise

6 – Élaboration du business plan

- Objectifs – Mission – Vision
- Construction : Fond et forme
- Présentation : Audience – fond et forme
- Exercice réel : Chaque participant travaille sur son entreprise

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