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 busines 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.