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 personnelleÉvaluation 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.