



# CONNAISSANCE CLIENTS

**Mieux cerner les attentes de ses  
clients pour booster son offre**

*Octobre 2020*

*François Laurent – francois@premieresventes.fr*



# A qui s'adresse cette formation ?



- ✓ Vous êtes dirigeant d'entreprise (PME, ETI, startup), responsable marketing ou commercial, avec de fortes volontés de développement, notamment en recherchant des investisseurs publics ou privés, et vous souhaitez challenger votre stratégie marketing.
- ✓ Vous recherchez des solutions efficaces, simples à mettre en œuvre et immédiatement opérationnelles pour mettre sur le marché des produits et/ou services innovants et répondant aux attentes de vos clients et prospects.

# Pourquoi cette formation ?



- ✓ Peut-être encore plus que de risquer leur argent en pure perte, ce que détestent les investisseurs, c'est surtout de gâcher leur temps sur des projets mal ficelés : c'est pourquoi, si vous cherchez à financer votre développement, vous devez leur soumettre un dossier solide, reposant sur une stratégie marketing à la fois :
  - ❑ Irréprochable, c'est-à-dire logique de bout en bout, sans la moindre faille,
  - ❑ Crédible, c'est-à-dire adaptée non seulement à votre marché mais aussi, sinon surtout, à votre entreprise,
  - ❑ Originale, parce que les suiveurs réussissent rarement sur des marchés déjà encombrés,
  - ❑ Opérationnelle, c'est-à-dire débouchant rapidement sur des ventes.

# Pourquoi cette formation ?



- ✓ Une telle stratégie marketing repose sur beaucoup de bon sens (et si vous n'en avez pas, aucune formation ne saura vous aider) et aussi une solide base méthodologique, totalement indispensable.
- ✓ Base méthodologique que l'on peut décliner en 8 thématiques développées dans l'ouvrage **Marketing : 100 pages, ça suffit** :
  - Connaissance du consommateur et études marketing,
  - Recueil des informations pertinentes sur le Web et sérendipité,
  - Analyse des tendances et stratégies d'innovation,
  - Image et réputation de marques, good et bad buzz,
  - Cibles, segmentation et ciblage,
  - Marketing collaboratif et crowdsourcing,
  - Communication hybride, conjuguant médias classiques et sociaux,
  - Personal Branding, base du marketing B2B.



# Pourquoi cette formation ?



- ✓ Le but de cette formation est :
  - ❑ D'identifier avec vous parmi ces 8 thématiques, celles que vous devez mettre en œuvre, par exemple *Connaissance du consommateur et études marketing* en vue de développer de nouveaux produits performants, adaptés aux attentes de vos clients,
  - ❑ De vous permettre de vous approprier les éléments de méthodes pour une mise en route opérationnelle dans votre entreprise par une approche de type *Master Class*.

# Comment se déroule cette formation ?



- ✓ Réunion préparatoire destinée à identifier parmi les 8 thématiques précédentes, celle ou celles sur lesquelles doit porter la formation ;
- ✓ Mise en place d'un programme adapté du nombre de modules correspondants ;
- ✓ Chaque module doit permettre la mise en place de solutions immédiatement opérationnelles, parfaitement adaptées à votre entreprise et son savoir faire ; il se déroule sur deux ½ journées espacées dans le temps.

# Comment se déroule cette formation ?



- ✓ Pour chaque module :
  - ❑ La ½ journée correspond aux apports méthodologiques et repères opératoires,
  - ❑ Entre deux ½ journées, préparation à la 2nde sous forme de réflexions et/ou travaux adaptés à l'entreprise,
  - ❑ La 2nde ½ journée se déroule sous forme de master class débouchant à la mise en place de solutions adaptées à votre entreprise
- ✓ Un master class se déroule sous forme d'échanges entre formateur et participants, aboutissant non à des enseignements théoriques mais à l'appropriation réelle des solutions par ces derniers.
- ✓ Un débriefing général aura lieu à la fin des modules.

# Notre offre



- ✓ Lors de la réunion préparatoire, vous choisissez une ou plusieurs thématiques parmi celles proposées.
- ✓ Nous élaborons un plan de formation ad hoc en fonction des thématiques retenues.
- ✓ A chaque thématique correspond un module d'une journée en deux parties,
- ✓ Un débriefing a lieu en fin de parcours.
- ✓ Prix d'un module : 1 000 euros HT.





Une équipe de professionnels du management pour vous accompagner dans votre nouvelle façon d'aborder le travail.

**En savoir plus :**  francois@premieresventes.fr