

IDENTIFIER LA VALEUR DE SA MARQUE (ET LA DEVELOPPER)

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés). La formation est également organisable sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations : formation@leclubdesannonceurs.com // Catherine Saint Loubert – T : 06 60 37 15 62

Introduction

Présentation des stagiaires, questionnaire de positionnement : recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître le niveau de maîtrise des stagiaires sur la formulation d'une proposition de valeur

Module 1 : Révéler la valeur

- 1.1 Définir la notion de valeur (distinguer sa différence avec la qualité)
- 1.2 Utiliser la marque pour maximiser la création de valeur
- 1.3 Identifier les insights pour détecter les pépites de valeur cachées
- 1.4. Atelier : trouver et formaliser une "proposition de valeur"

Module 2 – Trouver votre valeur unique

- 2.1 Appliquer l'échelle de la valeur (laddering)
- 2.2 Démonstration pratique : analyse de la valeur sur un marché
- 2.3 Identifier et sélectionner la meilleure proposition de valeur
- 2.4. Atelier : analyser le marché et trouver SA proposition de valeur

Module 3 – Manager pour maximiser votre valeur

- 3.1 Maîtriser les outils de pilotage de la valeur
- 3.2 Comment rendre la valeur d'une marque toujours plus unique
- 3.3. Atelier : incarner la valeur unique d'une marque à chaque touchpoint

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs.

Participants

Formation individuelle ou collective en intra-entreprise

Tarifs :

Adhérents : dès 1800 € HT/O,5 pour 5 participants maximum (+ 250 € HT par personne supplémentaire).

Non-membres : dès 2100 € HT/jour pour 5 participants maximum (+ 280 € HT par personne supplémentaire).
Un devis sera établi sur demande

Un devis sera établi sur demande

Durée

Une demi-journée en intra entreprise

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio. Ordinateur individuel et connexion wifi.

Objectifs

- Identifier une proposition de valeur attractive, singulière et compétitive.
- Manager de manière concrète la marque pour révéler et incarner cette proposition de valeur à tous les points de contact
- À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de définir, manager et valoriser une proposition de valeur unique et impactante pour une marque.

Public visé

- Dirigeant, • Cadre, • Responsable du développement, planneur stratégique • Manager, • Commercial, • Toute personne amenée à manager des marques ou superviser le développement d'une nouvelle plateforme de marque
- Aucun prérequis nécessaire.

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas d'usage liés à la communication, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation.

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis.



Intervenant Grégory Duquesne CEO & Co-fondateur Iounik.

30 ans d'expérience au service des marques et de la révélation de leur valeur. Une expérience acquise comme directeur du planning stratégique et du consulting (TBWA, Draft FCB, NAKED, M&C SAATCHI, AUSTRALIE, CHANGE).

3 prix Effie dans les 5 dernières années