



## Programme de formation

### Définir sa cible

Durée : 3h30

En présentiel

Tarif minimum indicatif : 600€ (exonération de TVA)

Formation dispensée à partir de 1 personne minimum

Effectif limité à 12 personnes.

Formation modulable selon vos besoins (sélection de modules possible)

La clé réside dans une cible marketing bien définie. Avec notre formation, vous allez acquérir les compétences indispensables pour identifier et atteindre vos clients idéaux.

Cessez de gaspiller vos ressources en communiquant au hasard ! Grâce à notre approche structurée, vous apprendrez à segmenter intelligemment votre marché. Vous découvrirez comment créer des personas percutants, ces représentations détaillées de vos clients types. Ces précieux outils vous permettront de façonner un positionnement et un message sur mesure pour toucher ceux qui comptent vraiment pour votre entreprise.

### Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Comprendre l'importance de la définition de la cible en explorant son rôle dans le succès des initiatives de communication et de marketing,
- Analyser les segments de marché et les publics potentiels en utilisant des outils et des techniques d'analyse de marché,
- Définir les personas marketing en créant des profils détaillés des différents segments de la cible,
- Élaborer des stratégies de ciblage efficaces en utilisant les informations recueillies sur les personas marketing,
- Évaluer l'efficacité du ciblage en surveillant et en analysant les performances des campagnes de communication et de marketing.

### Public

Chefs d'entreprise et salariés ayant des tâches de communication



## **Programme de formation**

### **Définir sa cible**

#### **Prérequis**

Afin de garantir une expérience de formation optimale, les participants doivent remplir les prérequis suivants :

- Connaissance de la langue française,
- Avoir une base de connaissance en communication.

#### **Outils et méthodologies d'évaluation**

Avant la formation : avant le démarrage de la formation, une analyse préliminaire à l'aide d'un questionnaire est réalisée pour adapter le contenu de la formation aux besoins spécifiques du participant.

Pendant la formation :

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque participant est évalué individuellement à l'aide :

- Ateliers participatifs avec études de cas
- Mises en pratiques

Une évaluation à la fin de la journée à l'aide d'un QCM validera votre niveau en sortie de formation.

Un point en fin de journée de formation recueillera vos impressions à l'aide d'un questionnaire d'évaluation à chaud qui mesurera votre satisfaction.

Après la formation : suite à la formation, nous maintenons un suivi actif en vous contactant environ un mois après la formation. L'objectif est d'évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel et de nous assurer que les compétences acquises sont appliquées de manière efficace.



## **Programme de formation**

### **Définir sa cible**

#### **Moyens d'encadrement de la formation**

Im'plante ta marque s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- les échanges avec les participants ;
- des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises ;

Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant à l'issue de la formation : supports de cours utilisés pendant la journée (PDF) ainsi qu'une bibliographie de liens utiles.

#### **Lieu de formation**

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise.

#### **Modalités et délais d'accès**

Le programme sera diffusé sur notre site [www.iptm.fr](http://www.iptm.fr) et sur les réseaux sociaux d'Im'plante ta marque (Instagram, Facebook et LinkedIn).

Les participants peuvent s'inscrire en appelant directement au numéro suivant : 06.75.60.14.33. Adeline Georges Schaffhauser, représentante de l'organisme de formation et formatrice, sera disponible pour fournir des informations supplémentaires, répondre aux questions et aider au processus d'inscription.



## Programme de formation

### Définir sa cible

Les participants peuvent également s'inscrire en envoyant un e-mail à [adeline@iptm.fr](mailto:adeline@iptm.fr) en indiquant leur intérêt pour la formation « Définir sa cible » ou via le formulaire de contact sur notre site internet.

Après la première prise de contact par téléphone, par e-mail ou via le formulaire de contact, les participants recevront une fiche de renseignements qui nous permettra d'adapter la formation à vos besoins réels ainsi qu'un devis détaillé par e-mail. Le devis inclura les coûts de formation, les dates proposées, et toute autre information pertinente. Pour confirmer l'inscription, les participants devront signer le devis et le renvoyer par e-mail à l'adresse indiquée dans le processus d'inscription ainsi que la fiche de renseignements.

Toutes les inscriptions seront au préalable étudiées afin de déterminer la faisabilité de votre projet.

Le démarrage de la formation est de 10 jours minimum après la signature du contrat ou de la convention.

### Accessibilité

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

### Contacts

Adeline GEORGES SCHAFFHAUSER : formatrice, référente pédagogique et référente handicap

Tél : 06.75.60.14.33

Mail : [adeline@iptm.fr](mailto:adeline@iptm.fr)

### Contenu de la formation

Le programme est découpé en 5 modules et peut être découpé et adapté selon les besoins du client.



## **Programme de formation**

### **Définir sa cible**

#### **Début de la formation**

Présentation des stagiaires  
Présentation de la formation  
Définition du cadre formatif  
Positionnement : QCM via Google Forms

#### **Module 1 : Comprendre l'importance de la définition de la cible en explorant son rôle dans le succès des initiatives de communication et de marketing,**

*Durée* : 30 minutes

Comprendre comment une identification claire de la cible peut conduire à des campagnes plus efficaces et des résultats plus significatifs.

*Évaluation* : QCM

#### **Module 2 : Analyser les segments de marché et les publics potentiels en utilisant des outils et des techniques d'analyse de marché,**

*Durée* : 1 heure

Analyser son marché

Segmenter le marché en groupes homogènes et identifier les publics les plus pertinents

*Évaluation* : mise en pratique

#### **Module 3 : Définir les personas marketing en créant des profils détaillés des différents segments de la cible,**

*Durée* : 1 heure

Décrire les caractéristiques démographiques, comportementales, psychographiques et géographiques des personas afin de mieux comprendre leurs besoins, leurs motivations et leurs préoccupations.

*Évaluation* : mise en pratique

#### **Module 4 : Élaborer des stratégies de ciblage efficaces en utilisant les informations recueillies sur les personas marketing,**

*Durée* : 30 minutes

Développement de messages et d'offres spécifiques, ainsi que le choix des canaux de communication les plus appropriés pour atteindre chaque segment de la cible.

*Évaluation* : mise en pratique



## Programme de formation

### Définir sa cible

**Module 5 : Évaluer l'efficacité du ciblage en surveillant et en analysant les performances des campagnes de communication et de marketing,**

*Durée* : 30 minutes

Définir des indicateurs clés de performance et en assurer le suivi pour identifier les segments de la cible les plus réceptifs aux messages et aux offres, et d'optimiser les futures initiatives de ciblage en conséquence.

*Évaluation* : mise en pratique

#### Fin de la formation

QCM final via Google Forms

À la fin de notre parcours de formation, nous nous réunirons pour une séance de clôture dynamique. Au cours de cette séance, nous examinons les principales compétences nouvellement acquises. Vous partagerez vos impressions à travers un questionnaire de satisfaction qui contribuera à façonner nos futurs programmes de formation.

## Suivi et évaluation des résultats

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques, mises en situation, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois) attestation de formation.

## Dates

Nous consulter

## Horaires de formation

De 9h à 13h et de 14h à 17h



## Programme de formation

### Définir sa cible

#### Les plus

1. **Approche pratique** : la formation est axée sur des activités pratiques, notamment des études de cas et des exercices concrets, permettant une application immédiate des compétences acquises,
2. **Adaptabilité aux niveaux de compétence** : convient tant aux débutants qu'aux professionnels. Les sessions sont structurées de manière à accompagner chaque participant selon son niveau de compétence initial.
3. **Expertise de la formatrice** : la formatrice est experte en communication, apportant une connaissance approfondie et des conseils pratiques basés sur son expérience réelle dans le domaine.
4. **Feedback personnalisé** : les participants bénéficieront d'un feedback personnalisé, favorisant une amélioration continue.
5. **Mises en situation réalistes** : les participants auront l'occasion de mettre en pratique leurs compétences dans des mises en pratique, renforçant ainsi leur confiance et leur capacité à appliquer les connaissances acquises.

#### Nos résultats 2021

Atteinte des objectifs de la formation : 100%

Taux de satisfaction des participants : 100%

Taux de recommandation : 100%

Nombre de formations dispensées : 1

Nombre d'apprenants : 1