



Programme de formation

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

Durée : 2 jours soit 14 heures

En présentiel

Tarif minimum indicatif : 2400€ (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)

En construisant une véritable marque autour de votre offre, vous créez un lien puissant avec vos clients. Adeline et Chloé vous guideront pour définir un positionnement en phase avec vos valeurs, qui fera de vous un choix évident. Vous apprendrez à bâtir une identité visuelle accrocheuse et cohérente, de votre logo à votre charte graphique. Vous développerez votre propre récit de marque inspirant, qui insufflera du sens à votre entreprise.

Objectifs

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

- Élaborer une stratégie claire en faisant le bilan de son activité et en approfondissant sa connaissance du marché, pour orienter son entreprise dans la bonne direction,
- Définir une identité visuelle et une manière de communiquer en accord avec ses valeurs, pour renforcer l'image de sa marque,
- Mettre en oeuvre des actions marketing pour développer la notoriété de sa marque et transformer son audience en véritable communauté, en proposant un contenu attractif,
- Convertir son audience en clients fidèles et en ambassadeurs de la marque, en mettant en place des stratégies de vente efficaces et authentiques.

Public

Chefs d'entreprise et salariés ayant des tâches de communication ou commerciales



Programme de formation

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

Prérequis

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

- Connaissance de la langue française
- Avoir des connaissances 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

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

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 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

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

Les participants peuvent également s'inscrire en envoyant un e-mail à adeline@iptm.fr en indiquant leur intérêt pour la formation « Développer son entreprise en se positionnant comme une marque » 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

Contenu de la formation

Le programme est découpé en 4 modules et peut être découpé et adapté selon les besoins du client.



Programme de formation

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

Début de la formation

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

Module 1 : Élaborer une stratégie claire en faisant le bilan de son activité et en approfondissant sa connaissance du marché, pour orienter son entreprise dans la bonne direction

Durée : 3 heures 30 minutes,
Analyse du marché
Définition du mindset, du client idéal, du positionnement et des objectifs
Évaluation : mise en pratique

Module 2 : Définir une identité visuelle et une manière de communiquer en accord avec ses valeurs, pour renforcer l'image de sa marque

Durée : 3 heures 30 minutes
Création d'un moodboard,
Définition des différents éléments de la charte graphique
Présentation du brandboard et de son utilité
Définition de la voix de la marque
Travail sur son personal branding
Évaluation : mises en pratique

Module 3 : Mettre en oeuvre des actions marketing pour développer la notoriété de sa marque et transformer son audience en véritable communauté, en proposant un contenu attractif

Durée : 3 heures 30 minutes
Tour d'horizon des actions marketing afin de définir celles appropriées pour la marque alignées avec ses valeurs
Choix et mise en oeuvre d'actions pour développer la notoriété
Choix et mise en oeuvre d'actions pour transformer son audience en communauté
Évaluation : mise en pratique



Programme de formation

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

Module 4 : Convertir son audience en clients fidèles et en ambassadeurs de la marque, en mettant en place des stratégies de vente efficaces et authentiques

Durée : 3 heures 30 minutes

Choix et mises en oeuvre d'actions pour convertir son audience en clients fidèles et en ambassadeurs de marque

Définir son plan de communication sur l'année à venir

Gagner en autonomie et en temps grâce à l'organisation

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

Développer son entreprise en se positionnant comme une marque

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 des formatrices** : les formatrices sont expertes 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 2024

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