

LES CLÉS D'UN PLANNING STRATÉGIQUE EFFICACE ET RENTABLE

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations :

catherine@lacademie-du-newbiz.com

Nous vivons une époque de transformations permanentes et profondes qui nécessitent une écoute et un dialogue continu avec les gens, leurs inquiétudes, leurs espoirs, leurs attentes, leurs envies, mais aussi avec la société et ses évolutions. C'est l'un des rôles centraux du planning stratégique, que d'écouter les gens et l'époque pour élaborer des stratégies de marques efficaces. Il paraît donc plus que jamais indispensable. Et pourtant, il n'est ni toujours bien compris, ni surtout bien exploité ni vendu.

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître votre

Module 1 – Les enjeux et le rôle du planning stratégique

- 1.1 Définition et rôles du planning stratégique
- 1.2 Les différents types de planning stratégique
- 1.3 Ai-je besoin d'un Planneur pour mon entreprise/projet ?
- 1.4 Comment savoir si quelqu'un est le planeur qu'il me faut ?
- 1.5 Atelier évaluation des acquis : évaluation d'un besoin de planning stratégique sur des briefs clients

Module 2 – Méthodologie, outils, offres et implémentations

- 2.1 Les méthodologies et les outils pour faire du planning stratégique
- 2.2 L'IA, nouvel outil du planning stratégique
- 2.3 Comment bien exploiter son planning stratégique : les offres
- 2.4 Les différents schémas d'organisation
- 2.5 Atelier évaluation des acquis : les offres à imaginer

Module 3 – Communication et vente

- 3.1 Faire exister le planning stratégique en agence / Bien utiliser son planning stratégique
- 3.2 Communiquer le planning stratégique en externe
- 3.3 Modèles de vente et grille d'achat
- 3.4 Atelier évaluation des acquis : Vente et achat

Conclusion

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

Participants

Formation individuelle ou collective de max. 5 stagiaires

Tarifs

à partir de 1 800€ H.T / 1 / 2j
Proposition sur-mesure

Durée

7 heures en intra entreprise

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

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



Intervenante
Cécile Badouard

30 ans d'expérience en tant que Directrice du Planning stratégique et DG en agences, j'ai accompagné de nombreuses marques dans leur lancement, leur (re)positionnement et leur développement. J'ai encadré des équipes de planeurs mais aussi de responsables études (quantitatives et qualitatives) et de designers afin de construire ces marques et leurs trajectoires. J'ai une connaissance et une appétence fortes pour les marques grand public des secteurs alimentaires, retail, mobilité, services.

Objectifs

- Traduire le planning stratégique en offres.
- Intégrer de nouvelles techniques dont l'IA
- Communiquer efficacement avec les équipes internes et externes
- Vendre le planning stratégique / acheter le planning stratégique
- A l'issue de la formation, le stagiaire saura présenter le planning stratégique

Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Planneur stratégique
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à gérer des clients et participer à des compétitions...
- 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 vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis

Votre texte de paragraphe