IDENTIFIER LA VALEUR DE SA MARQUE (ET LA DEVELOPPER)

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**

Introduction

Présentation des stagiaires, 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
1.3. 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

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

Participants
Formation individuelle ou collective en intra-entreprise

Tarifs
À partir de 1800 € HT/0,5 pour 5 participants (+ 250 € HT par personne supplémentaire max 8).
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
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 privilégies avec des mises en pratique, à partir de cas d'usage, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'appliqua-tions en situation

Evaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis

Intervenant
Grégory Duquesne
CEO & Co-fondateur lounik.

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