

OBJECTIF(S)

- Affirmez qui vous êtes, qui est le patron, promouvoir votre image de marque et vendre votre valeur ajoutée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers, négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Coach Professionnel auprès de Dirigeants
spécialisée en Marketing et négociation commerciale
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – DÉFINIR SES OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- Etudier son marché et faire la différence
 - Définir les besoins des interlocuteurs auxquels vous souhaitez répondre
 - Connaître son marché : qui sont vos clients ? qui sont vos concurrents ? quelles sont les caractéristiques du marché sur lequel vous évoluez ? Comment vous positionnez-vous personnellement ?
 - Vous êtes le produit : votre SWOT, votre mode opératoire
- Préparer son business plan personnel
 - Différencier la stratégie de la tactique
 - Choisir son positionnement et ses cibles, s'y adapter
 - Donner du sens à ses actions en clarifiant ses objectifs à long-terme (SMART, ASMAC)

II – CONDUIRE SES ÉTAPES OPÉRATIONNELLES

- Mieux se connaître pour mieux se vendre
 - Faire la clarté sur ses valeurs personnelles
 - Image de soi, estime de soi, image de marque
 - Positionnement voulu ou positionnement subi ?
- Communiquer sur soi
 - Mobiliser les techniques de communication pour développer une notoriété cohérente avec son positionnement souhaité
 - Faire une bonne impression : Réseaux sociaux, Elevator pitch, Techniques d'accroche
 - Satisfaire et fidéliser : mettre en place des réflexes de contrôle et de veille stratégique pour s'adapter aux changements



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap