

Bien se définir pour mieux se différencier

Identité | Positionnement | Ciblage

PROGRAMME



Module 1 : Définir l'identité de votre cabinet ou office et affiner qui vous rend unique !

- M1 L1 - Définir clairement votre identité : valeur, mission et vision
- M1 L2 - Définir votre positionnement : ce qui vous rend différent de vos concurrents
- M1 L3 - Définir votre promesse : pourquoi les clients font appel à vos services ?

Ressource à utiliser

Outil Fichier Excel : kit complet pour réaliser son questionnaire et aboutir à la définition de votre identité de votre positionnement

Module 2 : Définir votre ou vos cibles à atteindre !

- M2 L1 - Pourquoi définir sa cible
- M2 L2 - Utiliser la méthode persona pour définir sa cible idéale
- M2 L3 - Réaliser son avatar

Ressource à utiliser

Outil Fichier Excel : kit complet pour réaliser ses personae marketing

Mémos à imprimer : Définition d'un Persona

Niveaux

☆☆☆ Intermédiaire

☆☆☆☆ Expert



3 heures

Pour en savoir plus > CLIQUEZ ICI <

Formation-conversion.fr

