

retengr

Positionnement et acquisition multicanal

Durée : 1 jour



Méthode pédagogique

Une évaluation quotidienne de l'acquisition des connaissances de la veille est effectuée.

Une synthèse est proposée en fin de formation.

Une évaluation à chaud sera proposée au stagiaire à la fin du cours.

Un support de cours (version électronique) sera remis à chaque participant comprenant les slides sur la théorie, les exercices. Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de présence de connexion pour chaque participant.

Enfin, une attestation de formation sera envoyée si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Ce cours est basé sur : Des apports théoriques courts et pragmatiques, des études de cas pratiques avec les participants, des travaux en sous-groupes et co-construction d'outils réutilisables, une production d'un livrable concret (sales deck ou landing page)

Présentation

Cette formation vous apprendra à définir votre positionnement commercial et à mettre en place une stratégie d'acquisition multicanale efficace pour développer votre activité.



Objectifs

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Identifier et segmenter leurs cibles et sous-verticales de marché
- Définir un positionnement différenciant et pertinent
- Construire un discours commercial clair et duplicable
- Élaborer une stratégie d'acquisition multicanale cohérente
- Produire un plan d'action opérationnel prêt à être exécuté

Audience

Managers

Le formateur

Le formateur est un expert du domaine qui intervient sur le sujet depuis plusieurs années en formation mais aussi en conseil.

Doté d'une grande qualité d'écoute, sa pédagogie et sa compétence technique vous permettront d'acquérir les compétences sur le sujet de la formation.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est demandé. A l'entrée de la formation un test de positionnement (en autonomie) sera effectué sur les connaissances de chaque participant. Ce dernier effectuera le même test à la fin de la formation pour mesurer l'évolution des compétences.

Programme

Cadrage stratégique & construction du discours

[3.5h]

- Cartographie du marché : identification des cibles, sous-verticales, interlocuteurs clés, analyse des besoins & pain points : compréhension des attentes réelles de chaque cible métier, positionnement par niche : reformulation de l'offre pour l'aligner avec la réalité terrain, discours commercial : élaboration d'un pitch clair, différenciant et duplicable
- □ Objectif pédagogique : poser une base narrative solide, compréhensible et activable immédiatement

Construire une stratégie d'acquisition multicanal [3.5h]

- Structuration de l'acquisition multicanale : choix des canaux, rythme, approche par verticale, création des messages : mails, DM, scripts de contact en cohérence avec le discours du matin, paramétrage de l'infrastructure : outils email, CRM, LinkedIn, profils commerciaux, stratégie de relance & nurturing : contenu de rappel, scénarios post-campagne, plan d'action opérationnel : définition des responsabilités, calendrier et livrables
- □ Objectif pédagogique : être capable de lancer une campagne intelligente, ciblée et duplicable dès la fin de Workshop

Modalités et délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation, en interentreprises, dans la limite des places disponibles.



Pour les formations organisées en intra entreprise, la liste des participants peut être modifiée jusqu'à 24h ouvrés avant le début de la formation.

Accessibilité

RETENGR facilite l'accessibilité de ses formations.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si vous avez un besoin d'accès spécifique, contactez Céline BOURREIL (celine.bourreil@retengr.com) qui étudiera avec Handifiel's (notre référent handicap) votre demande et vous proposera les meilleures solutions



**Vous allez nous adorer si
comme nous vous pensez que...**

Une formation doit être au service de la performance du collaborateur et de l'entreprise

Ceci nécessite une quête constante d'excellence de la part de l'organisme formateur avec une adaptation systématique aux enjeux de l'entreprise, la mise à jour régulière des supports de cours et une veille technologique indispensables pour toujours être à la pointe du domaine.



L'expertise technique est aussi importante que les qualités pédagogiques



Nos formateurs sont tous des experts de leur domaine. Mais qu'ont-ils de plus que les autres ? Nous les sélectionnons en plus pour leurs qualités de pédagogue et leurs méthodes d'enseignements. Nous plaçons les qualités pédagogiques au même niveau que l'expertise afin que nos stagiaires tirent le meilleur de leurs formations.

L'excellence naît de l'excellence

Beaucoup de nos clients se classent parmi les leaders de leurs industries respectives ou parmi les start-ups les plus prometteuses. Nous savons que former les collaborateurs de telles entreprises nécessite de prêter attention à chaque détail en prodiguant un accompagnement à la hauteur de l'ambition de nos stagiaires. C'est pourquoi nous savons faire des leaders d'aujourd'hui les champions de demain !





retengr

Faire du leader
d'aujourd'hui, le champion
de demain