Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Émerger avec un positionnement marketing innovant

Travailler son positionnement est la première pierre à l'édifice avant d'élaborer son mix marketing. Revenir aux fondamentaux, sa marque, son histoire, ses concurrents, ses points de forces est une étape nécessaire qui fait de ce stage-atelier un véritable moment de remise en question pour pouvoir prendre les bonnes décisions.

OBJECTIFS

- Savoir positionner son offre face à la concurrence
- Conjuguer atouts produits ou services et attentes clients
- Communiquer sur son positionnement et pérériser ses actions

PROGRAMME

S'appuyer sur des études de marché

- Analyser les attentes clients
- Etudier l'offre concurrentielle
- Identifier les atouts déterminants
- Envisager l'offre à positionner

➢ Exemples de positionnements pérennes, outils d'analyse et suivi du positionnement de ses concurrents

Elaborer son positionnement

- Comprendre les opportunités d'un positionnement clair et le danger d'un manque de positionnement
- Identifier son offre unique
- Chercher des critères de différenciation
- Repérer le positionnement perçu pour orienter le positionnement voulu

➢ Portrait chinois de chaque marque, brainstorming, plate-forme de marque

Asseoir son positionnement

- Répondre aux 3 critères de simplicité, crédibilité, originalité
- S'assurer de l'attractivité, le potentiel financier et la pérennité
- Mettre en musique son positionnement : la communication
- Prévenir des réactions des concurrents et des consommateurs
- Suivre les retours clients et s'adapter en toutes circonstances

➢ Jeux d'échanges entre participants et fiches outils pour ne rien oublier!

2 jours

prix par participant
1 490 €HT
code formation : MK06

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Exemples de positionnements marquants
- Fiches pratiques
- Jeux
- Portraits chinois
- Remise d'outils d'analyse
- Suivi du positionnement de sa marque

POUR QUI ?

- Chefs de produits
- Responsables communication
- Responsables d'études marketing

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date Lieu
Prix HT + TVA (taux en vigueur de 20%) Prix TTC
Nombre de repas Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET N° TVA Effectif
Adresse

Tél. Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom Prénom
Fonction Tél.(ld)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom Prénom
Fonction Tél.(ld)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2025. Tanit Formation