

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 pérenniser 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

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

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 apparaître 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 _____

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.

RÈGLEMENT

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)