

## Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



# MODULE 1 : Clarifier sa cible, son positionnement et sa promesse

*Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de structurer les bases de leur stratégie marketing afin de développer une communication claire, cohérente et efficace, adaptée à leur activité et à leur cible.*

**Durée:** 7.00 heures (1.00 jours)

### Profils des apprenants

- Entrepreneurs, indépendants
- Dirigeants de TPE / PME
- Porteurs de projet
- Toute personne souhaitant structurer sa stratégie marketing avant de communiquer

### Prérequis

### Accessibilité et délais d'accès

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires. A savoir, si le lieu de formation est accessible selon le handicap, ou si la formation doit être dispensée en classe virtuelle.

8 semaines

### Qualité et indicateurs de résultats

## Objectifs pédagogiques

- Identifier et définir sa cible
- Définir une proposition de valeur claire et différenciante
- Structurer un message marketing cohérent et compréhensible
- Poser les bases d'une stratégie marketing alignée avec ses objectifs business

## Contenu de la formation

- Analyse de l'activité et de l'environnement
  - Identification des objectifs business
  - Analyse du marché et de l'environnement concurrentiel
  - Introduction à la matrice SWOT
  - Identification des forces, faiblesses, opportunités et menaces
- Définition de la cible
  - Comprendre la notion de persona
  - Identifier les besoins, freins et motivations de la cible
  - Définir une cible prioritaire

Experiens Conseil & Formation | 111 rue Camille Flammarion Bordeaux 33100 | Numéro SIRET : 88374745300016 |

Numéro de déclaration d'activité : 75 33 13847 33 (auprès du préfet de région de : Nouvelle-Aquitaine)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

## Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



- Adapter son discours à sa cible
- Atelier pratique : création d'un persona
- Positionnement et proposition de valeur
  - Comprendre le positionnement marketing
  - Identifier ses éléments de différenciation
  - Construire une proposition de valeur claire
  - Atelier pratique : formulation du positionnement
- Construction du message marketing
  - Structurer un message clair et compréhensible
  - Définir une promesse
  - Aligner message, offre et cible
  - Adapter son discours selon les supports
  - Atelier pratique : rédaction d'un message d'accroche

### Organisation de la formation

#### Équipe pédagogique

Hélène Wangler, experte en marketing et communication digitale et formatrice

#### Ressources pédagogiques et techniques

- Présentations interactives
- Études de cas et exemples concrets
- Ateliers pratiques sur les projets des participants
- Supports de formation remis en fin de session

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Prix : 800.00

Mise à jour : 1 avril 2026