



WERSUS

Spécialiste du conseil et de la formation

www.wersus.fr

TRANSFORMER SES COMPETENCES EN OFFRE DE SERVICE IRRESISTIBLE

PARTICIPANTS

Nombre limité de stagiaires afin de faciliter les interactions

PREREQUIS

Être à l'aise dans l'usage d'internet.
Avoir une activité en cours de lancement.

DUREE

1 journée de formation soit 7 heures

PROCHAINE SESSION

Nous contacter

MODALITES

Présentiel à Paris et Lyon
Distanciel en 2 demi-journées

PRIX 2024

Par participant
400€ Net de taxe

INTERVENANTS

Cécile Eynard, consultante en entrepreneuriat et stratégie de communication

DELAI D'ACCES

2 semaines à compter de l'inscription

MODALITES D'EVALUATION

Activités pédagogiques actives : questionnaires,

CONTEXTE

Vous souhaitez construire une offre sur mesure pour votre cible et savoir communiquer pour la vendre ?

Cette formation vous fournit les outils et les connaissances nécessaires pour comprendre profondément votre clientèle cible, définir une offre unique et différenciante pour répondre aux besoins de votre clientèle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître votre cible pour comprendre ses besoins et comment vous pouvez lui apporter la solution idéale.
- Construire une offre attrayante et unique.

METHODES MOBILISEES

- Questionnaire de positionnement en amont pour définir le niveau de connaissance du participant.
- Documentations et supports de cours, exercices pratiques d'application.
- Une heure de coaching individuel dans les 3 mois suivants la formation.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation sur-mesure, avec un contenu adapté à la demande et aux besoins à l'issue d'un questionnaire.
- Une formation pragmatique privilégiant l'interaction entre les participants.
- Des intervenants expérimentés eux-mêmes consultants indépendants, experts de leurs sujets d'intervention.

NOUS CONTACTER

contact@wersus.fr

01 82 02 29 89

www.wersus.fr

DEROULE

1. Comprendre votre cible

- Identifier et analyser votre public cible
- Construire votre persona
- Comprendre ses besoins, ses attentes et ses émotions

2. Développer votre offre

- Construire une offre attrayante : quelle promesse de transformation de votre cible grâce à une offre 100% sur-mesure.
- Trouver un positionnement clair et engageant

3. Définissez vos messages clés pour communiquer

- Définir votre marque : promesse, valeurs, mission
- Trouver vos axes de communications

Nos formations peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap.