



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19CREAVAL

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT DE MARQUE : SE DIFFÉRENCIER

Faire preuve d'innovation et de créativité

Sur des marchés de plus en plus concurrentiels, régis par des contraintes externes assez pesantes, se différencier passe par un dosage complexe entre audace, créativité et rigueur. Ce stage vous aide à repenser complètement votre positionnement pour approcher votre marché de façon innovante et créative.

OBJECTIFS

- Identifier les pistes pour renouveler son positionnement et le différencier.
- S'appuyer sur des techniques de créativité pour challenger son positionnement.
- Rédiger et partager son nouveau positionnement.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Directeurs ou responsables marketing, chefs de groupe, chefs de produits seniors.

PRÉREQUIS

Avoir un bon niveau de marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Utiliser la créativité pour développer un véritable avantage concurrentiel.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Stratégie de positionnement marque : se différencier

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment se différencier de la concurrence?

Mener une réflexion stratégique pour se différencier

- Établir un diagnostic de la stratégie existante : la matrice SWOT.
- Analyser son environnement : l'analyse PESTEL & les 5 forces de PORTER.
- Identifier les opportunités de croissance : la matrice d'Ansoff.
- Bâtir une stratégie différenciante : la méthode Océan Bleu.
- Étude de cas : les clés d'une stratégie Océan Bleu réussie.

Identifier les pistes d'amélioration et trouver des solutions

- Insights clients, personas, parcours client... : partir du client pour innover.
- Atelier : détecter les « pain points » de ses clients à résoudre.
- Utiliser des techniques de créativité pour renouveler ses solutions : mind mapping, design thinking, reverse thinking...
- Examiner, sélectionner et prioriser ses idées : faisabilité, valeur client, originalité...

Formuler un positionnement différenciant

- Atelier : rédiger son positionnement en une phrase.
- Valider le caractère innovant des éléments constitutifs de son positionnement.
- Formaliser son positionnement en valorisant ses atouts et sa singularité.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



BY ABILWAYS

- Véhiculer efficacement son positionnement dans sa plateforme de marque.
- Communiquer son nouveau positionnement aux équipes internes et aux prestataires.

INTERVENANTS

Rémi SALETTE

RSMS

François GRAFFAN

Stéphanie Barrois

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

25 et 26 oct. 2021

08 et 09 déc. 2021

07 et 08 juil. 2022

Paris

28 et 29 mars 2022

06 et 07 oct. 2022

07 et 08 déc. 2022

