NextStep Formation
60 esplanade des fontaines
73400 UGINE
Email : contact@nextstep-formation.fr
Tel : +33479376097

Établir les bases d'une stratégie de marque forte

Une marque forte repose sur une vision claire, une mission impactante, des valeurs alignées et un positionnement stratégique différenciant. Cette formation vous guide pas à pas dans l'élaboration d'une identité de marque solide, en définissant ces éléments fondamentaux tout en intégrant une analyse approfondie de votre cible et de votre environnement concurrentiel.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

- Dirigeants d'entreprise
- Responsable marketing et communication
- Entrepreneurs établis ou en développement

Prérequis

- Avoir une entreprise en activité ou un projet de création avancé
- Envisager une refonte ou un repositionnement de marque

Accessibilité et délais d'accès

Conformément à la réglementation (loi du 11 Février 2005 et Articles D.5211-1 et suivants du code du travail), LE COWORK NEXTSTEP s'engage à répondre aux besoins particuliers des stagiaires en situation de handicap en proposant des aménagements en termes de durée, rythme, méthodes et supports pédagogiques.
14 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Définir une vision et une mission précises pour votre marque
- Identifier et structurer ses valeurs fondamentales
- Comprendre et analyser votre cible pour un positionnement pertinent
- Construire une proposition de valeur unique et différenciante

Contenu de la formation

- 1 · Introduction à la fondation de la marque
  - Présentation de l'expert
  - Tour de table des apprenants
  - Ice-breaker : "Pour vous, c'est quoi une marque ?"
- 2 · Définir la Vision
  - Identifier la raison d'être de la marque
  - Alignement avec les ambitions à long terme
- 3 · Définir la Mission
  - Traduire la vision en actions concrètes
  - Définir les services et engagements de la marque
- 4 · Définir les Valeurs

NextStep Formation
60 esplanade des fontaines
73400 UGINE
Email : contact@nextstep-formation.fr
Tel : +33479376097

- Atelier interactif pour identifier les valeurs fondamentales
- Alignement des valeurs avec les actions et la communication

- 5 · Comprendre et analyser sa cible
  - Étude des valeurs, croyances et habitudes de consommation
  - Compréhension des besoins et freins avant achat (Méthode SONCASE)
  - Construction des personas et parcours client
- 6 · Élaborer son Positionnement
  - Analyse de l'environnement concurrentiel
  - ○ Benchmark et identification des leviers de différenciation
  - Élaboration de la proposition de valeur et du wording
- 7 · Atelier pratique et livrables
  - Génération de contenu avec ChatGPT
  - Structuration des éléments définis dans un workbook
  - Présentation des livrables et ajustements

Organisation de la formation

Équipe pédagogique
Formateurs spécialisés en stratégie de marque et marketing
Experts en branding et positionnement

Ressources pédagogiques et techniques

- Présentations et guides méthodologiques
- Modèles de personas et parcours client
- Templates et checklists pour structurer la vision et la mission

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

- Test d'évaluation de positionnement avant l'entrée en formation
- Évaluation diagnostique orale en début de session
- Évaluations formatives via des questions orales et écrites
- Atelier pratique évalué sur l'élaboration de la vision et du positionnement
- Quiz final pour mesurer l'assimilation des connaissances
- Évaluation à chaud des participants en fin de formation
- Évaluation à froid 6 semaines après la formation
- Feuille d'émargement et certificat de réalisation remis à l'entité bénéficiaire

Prix : 1250.00