



POINT D'APPUI Se Ressourcer Pour Agir
Isabelle Baudat-Mamane EI - Formation & Accompagnement

Intitulé Formation :
SAVOIR SE DIFFÉRENCIER

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION :

Être capable de :

- Identifier sa valeur ajoutée, sa singularité,
- Identifier ce qui vous rend unique, ses spécificités,
- Se positionner en fonction de sa valeur ajoutée,
- Adapter sa stratégie commerciale pour mieux atteindre ses cibles.

PRÉ-REQUIS : Aucun.

DURÉE DE LA FORMATION :

PRÉSENTIEL : 1 journée de 7 heures.

VISIO : 1 journée de 6 heures.

PUBLIC CONCERNÉ :

Créateur d'entreprise, Entrepreneur en phase de développement souhaitant promouvoir sa marque, ses produits et services pour développer ses ventes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Formation avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Échanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises et d'entrepreneurs, co-construction. Cette formation fait appel à des outils en **Marketing Stratégique et Opérationnel**, en **Coaching Entrepreneurial**.

ÉVALUATIONS EXPÉRIENTIELLES :

Chaque outil est testé en formation par chaque participant, qui est donc évalué à chaque mise en pratique.

PRÉSENTATION :

Accoucher de sa valeur ajoutée actuelle et identifier ce qui rend votre entreprise unique sont des actes fondateurs essentiels pour les entrepreneurs en phase de création et de développement. Cette formation vous aide à **définir un positionnement percutant, vous différencier de votre concurrence afin de déployer votre entreprise**. Votre communication sera de ce fait plus fluide et impactante. Vous saurez mieux atteindre votre cible et vous vendre.



POINT D'APPUI Se Ressourcer Pour Agir
Isabelle Baudat-Mamane EI - Formation & Accompagnement

PLAN DÉTAILLÉ DE LA FORMATION :

I/ Identifier vos points forts et vos atouts

- S'appuyer sur le sens de votre entreprise, vos valeurs, vos motivations
- Identifier vos points forts actuels, vos qualités

II/ Redéfinir votre cible et ses attentes

- Mieux connaître vos clients potentiels, leurs besoins et leurs attentes

III/ Dégager votre valeur ajoutée et votre singularité : Savoir se différencier

- Quelle est votre valeur ajoutée ?
- Qu'est-ce que votre approche apporte de différent ?
- Qu'est-ce qui vous rend unique ? Qu'est-ce qui rend vos services uniques ?
- Qu'est-ce qui ferait que vos clients choisiraient votre entreprise et pas une autre ?

IV/ Se positionner en fonction de sa valeur ajoutée

- **Définir un positionnement percutant** : Votre offre + Votre Cible + Identifier les éléments, qui vous différencient de vos concurrents.
- **Savoir mettre en lumière votre valeur ajoutée dans votre présentation**
- **Adapter votre communication**

Élaboration d'un plan d'action personnel à l'issue de la formation.