



FAITES VOUS BOUSCULER PAR VOS CLIENTS ET VOS CONCURRENTS

FORMATRICE : Catherine PATIER CHABONNIER : Élevée par un père créateur d'une PME, j'ai passé mon enfance au milieu de tous les acteurs de l'entreprise (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires). Fascinée par l'entrepreneuriat, j'ai choisi de continuer à participer aux aventures des dirigeants en les accompagnant dans la structuration de leur stratégie et son déploiement avec des formats variés de formation et conseil. Mon optique est de faciliter l'émergence de solutions pour chaque participant à une formation, en s'appuyant sur les idées et expériences des autres, en s'enrichissant d'observation de l'environnement et en utilisant des outils et méthodes éprouvées.

OBJECTIFS

- Identifier les méthodologies pour collecter les informations utiles sur son environnement concurrentiel et ses clients et prospects
- Décrire et évaluer son propre système de veille
- Expérimenter l'écoute client avec le groupe de stagiaire
- Construire une nouvelle organisation à mettre en place pour faire évoluer sa veille concurrentielle et client

PROGRAMME

Première demi-journée : Identifier son environnement marché

Recenser les variables qui impactent son ou ses marchés

Identifier son univers concurrentiel.

Deuxième demi-journée : Confronter son entreprise à son univers concurrentiel

Analyser quelques acteurs inspirants

Identifier les Facteurs Clés de Succès sur son marché

Évaluer son entreprise sur les FCS

Changer !

Troisième demi-journée : Se faire bousculer par ses clients et prospects

Identifier et évaluer son dispositif d'écoute client

Recenser les aspirations, irritants, bénéfices attendus de ses clients et prospects

Tenir compte des résultats pour modifier son modèle économique

Quatrième demi-journée : Piloter son processus de veille

Organiser sa démarche à partir d'un plan de progrès

Partager les résultats et les décisions de changement en interne et en externe

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Apport de méthode et outils agrémenté de nombreux exemples concrets de PME dans des secteurs d'activités variés

-> un diaporama des éléments présentés est remis au stagiaire.

Ateliers d'application à son entreprise à l'aide d'un catalogue d'outils

Présentations orales et retours des autres JD

Intermèdes ludiques !

PRE REQUIS : Aucun

DUREE : 2 jours – 14 heures

PUBLIC: Dirigeants d'entreprise

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

Des questions seront posées par la formatrice après les présentations des concepts pour vérifier leur compréhension.

Des commentaires seront inscrits par la formatrice dans le catalogue d'outils.

Des feedbacks seront donnés par la formatrice et les autres JD après chaque présentation orale.



ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 17/05/2023 par la responsable pédagogique

