

## MON POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE ET MARKETING

# AC

Alliance consultants

Fondé en 1998

Prochainement

Durée : 7h

Code module : STRAT002

### Contenu de la formation :

Le positionnement stratégique & marketing de l'entreprise consiste à mettre en place une stratégie qui cherche à donner à une offre une position crédible, attractive et différente de ce qui existe déjà sur le marché. On entend par « offre » l'ensemble des produits et services proposés à la vente par une entreprise. Optimisation du ciblage, prise en compte des besoins consommateurs, différenciation... : appréhender et valoriser les enjeux du positionnement d'offre. Maîtriser le triangle d'or du positionnement : les attentes des clients, le positionnement des concurrents, les atouts potentiels du produit. Structurer l'expression du positionnement en utilisant des outils efficaces : méthode CAB, matrices pour offres complexes ou BtoB...

### Apports pratiques :

Analyser son offre existante pour tableer sur ses points forts.  
S'appuyer sur le positionnement de marque pour déterminer les éléments spécifiques de son positionnement de l'offre.  
Examiner le triangle d'or du positionnement pour choisir les avantages compétitifs et caractéristiques distinctives.  
Se concentrer sur ses éléments différenciants pour définir son plan marketing et ses priorités.

### Compétences acquises :

Unicité, clarté, confiance... : rédiger un positionnement impactant pour inciter à l'achat.  
Tester ses messages et arguments pour valider les hypothèses émises et valider son positionnement marketing.  
Challenger son mix marketing avec son positionnement pour le diffuser et le communiquer auprès des cibles.

### Objectifs pédagogiques :

Développer une stratégie de positionnement de son offre et le marketing associé  
Professionalisation de sa projection stratégique et définition de son marketing

### Outils pédagogiques :

Cours sur vidéo projecteur, Exercices pratiques, Méthode participative basée sur l'expérience des formateurs.

### Evaluations des connaissances :

Évaluation préalable, Exercices pratiques et mise en situation, Évaluation à J+90

### Public visé :

Tout public

### Pré requis :

Pas de pré requis spécifique

### Durée :

7h

### Modalités pédagogiques :

Présentiel

### Date :

A définir

### Lieux :

Caen

### Tarifs :

700 euros net

Maximum 10 participants

Cette formation est finançable par les OPCO sous certaines conditions et dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Elle peut également entrer dans le plan de développement des compétences réalisé par l'employeur.

Il n'est pas possible de mobiliser les heures de votre CPF pour suivre cette formation.

### Responsable formation :

François PINEDA

### Modalités d'évaluation :

QCM

### Accessibilité handicapés :

contactez notre référent [contact@alliance-consultants.eu](mailto:contact@alliance-consultants.eu)

### Date de mise à jour du document :

29 avril 2024

## Contacts utiles

Thierry Perrette - Dirigeant

[thierry.perrette@alliance-consultants.eu](mailto:thierry.perrette@alliance-consultants.eu)

Responsable internet

Thierry Perrette

Responsable Qualiopi

Thierry Perrette

Formateur référent

François PINEDA

**Qualiopi**  
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

## **GIE Alliance consultants**

8 Rue des églantiers 14920 Mathieu

Tel : 0766114135

SIRET 418 204 137 CAEN - APE 8559A -

N° de déclaration d'existence : 25 14 01380 14

N° de TVA intra-communautaire : FR6741820413700016

<https://alliance-consultants.eu>