

PROGRAMME DE FORMATION

Se repositionner sur son marché

Ou de la nécessité de se transformer pour rester ce que l'on est !

La réussite d'une TPE dépend en grande partie de sa capacité à rester pertinente sur son marché.

Cependant, les changements constants dans les attentes des clients, la concurrence croissante et l'évolution des tendances rendent régulièrement nécessaire un repositionnement stratégique.

Cette formation propose aux entrepreneurs et aux responsables de TPE les connaissances et les outils nécessaires pour identifier les signaux indiquant qu'un repositionnement est nécessaire, ainsi que les étapes pratiques pour y parvenir avec succès.

Cela rentre dans la démarche de la Qualité de Vie et Conditions de Travail (QVCT) et par conséquent vise à améliorer l'organisation.

PUBLIC CONCERNÉ :

Entrepreneur – Dirigeants de TPE –
Responsables marketing – Toute
personne impliquée dans la gestion
stratégique d'une petite entreprise

PRÉ-REQUIS :

Pas de pré-requis nécessaires

DURÉE EN PRÉSENTIEL :

1 jour en groupe (par ½ journée)
1 jour en individuel (par ½ journée)
Soit 14 heures

DATES :

HORAIRES :

9h – 12h et/ou 13h – 17h

COÛT DE LA FORMATION :

2 000 € net de taxe / personne

DÉLAI D'ACCES :

Inscription minimum 1 mois avant le
début de la formation

EFFECTIF GROUPE :

Mini 6 - Maxi 6 participants

LIEU :

21/23 rue de Courcelles REIMS

Stationnement payant

LIEU - ACCESSIBILITE : ascenseur



Si besoin d'adapter notre
formation, merci de prendre contact
avec nous en amont

ecole.des.pme@cpme51.fr

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre les leviers permettant l'élaboration d'une stratégie
- ✓ Acquérir les outils d'analyse de l'environnement externe et interne
- ✓ Exploiter les matrices d'aide à la décision

FINALITE

- ✓ Augmenter sa visibilité
- ✓ Augmenter son chiffre d'affaires
- ✓ Pérenniser son Entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

CONTENU DE LA FORMATION :

Comprendre l'importance du repositionnement :

- Analyse des tendances du marché et des comportements des consommateurs.
- Identification des signaux indiquant la nécessité d'un repositionnement.
- Étude de cas de réussites et d'échecs de repositionnement.

Élaboration d'une stratégie de repositionnement :

- Définition d'une proposition de valeur différenciée.
- Segmenter le marché et cibler les segments les plus pertinents.
- Évaluer la concurrence et identifier les opportunités uniques.

Mise en œuvre du repositionnement :

- Communication efficace du changement aux clients et aux parties prenantes.
- Adaptation des produits, des services et des processus internes.
- Gestion des risques et des résistances au changement.

Mesure de l'impact et ajustements :

- Développement d'indicateurs clés de performance (KPI) pour évaluer le succès du repositionnement.
- Collecte et analyse de données pour ajuster la stratégie au fur et à mesure.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

La formation sera principalement interactive et participative, combinant des présentations théoriques et des discussions en groupe pour permettre aux participants d'appliquer les concepts à leur propre entreprise

- ½ journée en groupe (objectif : présentation collective de la démarche)
- ½ journée en individuel (objectif : individualisation de la démarche)
- ½ journée en individuel (objectif : concrétisation individuelle la démarche)
- ½ journée en groupe (objectif : présentation au collectif)



PROGRAMME DE FORMATION

SUPPORT REMIS

Étapes pour préempter son territoire de marque
Étapes du changement
Déterminer ses outils de mesure du changement

MOYENS PERMETTANT D'APPRÉCIER LES RÉSULTATS DE L'ACTION :

Durant la formation :

Mise en situation – support de présentation du repositionnement de l'entreprise – questions orales.

A fin de la formation

Présentations individualisées du support et confrontation avec ses pairs -Évaluation à chaud de la formation

Après la formation :

Envoi d'un questionnaire d'auto-évaluation à froid au stagiaire pour évaluer le transfert des acquis formation

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

PROFIL INTERVENANT :

Expert dans l'accompagnement des TPE/PME
Directeur dans plusieurs Entreprises durant son parcours professionnel
Depuis 2016, Consultant et formateur, spécialisé dans :
- L'accompagnement dans la stratégie des Entreprises
- La mise en œuvre d'approches managériales
- Intervenant en Écoles Supérieures

+ 500 entreprises accompagnées depuis 1999

LES + :

Un groupe de 6 stagiaires maximum pour un travail de fond individualisé et partagé entre pairs
Formation répartie Mix collectif et individuel pour enrichir collectivement et individuellement
Boîte à outils personnalisée pour repositionner son entreprise.