

L'ANALYSE MARKETING DU BESOIN : LA CLÉ D'UN PROJET RÉUSSI !

JOUR 2

SUIVRE UNE FORMATION EN DISTANCIEL

#MODE D'EMPLOI

- 1 seule personne à la fois
- Utiliser le Tchat
- Couper son micro
- Travailler en sous-groupe
- Télécharger un document
- Partager son écran (plan d'action et/ou photo)

Notre numéro en cas de problème de connexion : 06 63 45 02 08

SÉQUENCE 3

Préparer un entretien à partir de la méthodologie des personae



LA RECETTE D'UN ENTRETIEN RÉUSSI

- 1- être au clair sur son projet
- 2- connaître son interlocuteur
- 3 - adopter le point de vue de son interlocuteur pour préparer son argumentaire



Etape 2

J'ANALYSE MON PERSONA ?

Cas pratique

⌚ 30 min

Fiche Exercice Séquence 3 – Etape 2



Le/la monarque



L'indécis.e



Le/la convivial.e



Le/la méfiante



L'anxieux.se



Râleuse / râleur

Etape 3

JE DÉTERMINE LE PROFIL DE MON INTERLOCUTEUR

Cas pratique

45 min

Fiche Théorie 3 – Etape 3



L'autoritaire



L'agressif.ve



Le ou la
pressée



Le ou la
négociateur.rice



Le ou la
FRIMEUR



Le ou la JE
SAIS TOUT



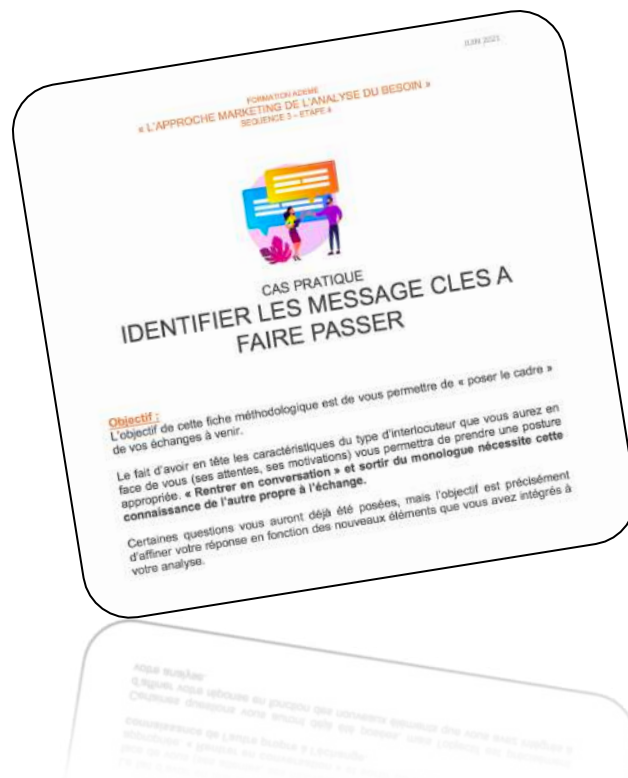
Etape 3

J'ADOpte LE POINT DE VUE DE MON
INTERLOCUTEUR POUR PRÉPARER
MON ARGUMENTAIRE

Cas pratique

⌚ 45 min

Fiche Exercice Séquence 3 – Etape 4





PAUSE CAFÉ



Play the game

Jeu de rôle
⌚ 1h00

Conclusion de fin de formation



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



DOCUMENTS ANNEXES

Séquence 3 – Etape 1 - Cadrer son projet (Exercice préparatoire)

Séquence 3 – Etape 2 – (Exercice) Analyser mon persona

Séquence 3- Etape 3 – (Théorie) Définir le profil de l'interlocuteur auquel on a affaire

Séquence 3 – Etape 4 – (Exercice) Identifier les messages clés à faire passer