

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

Code : CHANGE04

De nombreux projets, pourtant portés par des chefs de projets enthousiastes, échouent parce qu'ils ne rencontrent pas leurs publics. L'objectif de cette formation est précisément de construire ses actions et ses projets à partir d'une connaissance fine du besoin de ses cibles.

↳ **Public concerné**

Cette formation s'adresse aux chargés de mission des réseaux CIE, PTRE, CEP, BEEP, Réseau A3P®, CIT'ERGIE, TEPOS, PCAET, COTE de l'ADEME.

↳ **Objectifs généraux**

- Comprendre les spécificités de l'approche marketing par personae
- S'approprier les étapes de l'approche marketing et ses enjeux pour la TEE
- Comprendre la notion de marketing de l'empathie
- Structurer son offre par rapport aux besoins de ses publics
- Préparer un entretien à partir d'un persona

↳ **Objectifs opérationnels « marketing de service »**

A l'issue du parcours de formation, les stagiaires devront être capables de :

- Comprendre les spécificités de l'approche marketing par personae
- Identifier les différentes applications du marketing à son activité/réseau
- Créer des personae pour mieux structurer son positionnement
- Utiliser une matrice Canva de proposition de valeur
- Affiner son offre de service (sa proposition de valeur) ou son positionnement en fonction de ses objectifs et de ses cibles
- Préparer ses entretiens à partir de la méthodologie des personae

↳ **Organisation**

Sessions organisées en régions et au niveau national, en intra-réseau ou mixte.

↳ **Participants**

Mini : 8, maxi 10 personnes

↳ **Pré - requis**

Aucun

↳ **Durée**

1 jour en présentiel (ou distanciel) + 0,5 jour en distanciel + un accompagnement par téléphone.

↳ **Moyens pédagogiques**

- Des fiches de travaux pratiques

- Des jeux de rôle
- Des capsules vidéo
- Des fiches théoriques et méthodologiques
- Un support téléphonique
- 3 webinaires par an

↳ **Inscriptions/CGV**

www.formations.ademe.fr

↳ **Coût**

Gratuit

↳ **Programme**

SEQUENCE 1 : PRATIQUER L'APPROCHE PAR PERSONAE

L'objectif de cette séquence est d'apprendre à construire les grilles de personae (personnages fictifs) à partir desquelles vous allez alimenter votre analyse marketing.

SEQUENCE 2 : UTILISER DES PERSONAE POUR CONSTRUIRE OU AFFINER SA PROPOSITION DE VALEUR

Au cours de cette séquence, vous apprendrez comment questionner un persona pour améliorer votre proposition de valeur : c'est-à-dire ce que vous proposez à vos prospects. Cette étape est déterminante car elle permet de ne pas faire d'offres qui tombent totalement à plat. Un exemple : si je suis un conseiller FAIRE je ne propose pas à un entrepreneur de l'information sur la TE (il n'a pas le temps pour cela, même si concrètement c'est mon métier) ; je lui propose :

- d'étudier des moyens de faire des économies d'énergie,
 - de travailler à son image et son positionnement en participant à un projet pilote
 - de se démarquer de son concurrent, Monsieur X, en innovant
 - de s'aligner sur ses valeurs et celles de ses équipes en innovant pour un monde plus vert.
- Votre connaissance fine de vos acteurs, de leur écosystème et de leurs objectifs vous permettra de faire mouche !

SEQUENCE 3 : UTILISER DES PERSONAE POUR PRÉPARER UN ENTRETIEN

Dans la même veine que l'analyse de sa proposition de valeur, vous apprendrez à structurer votre argumentaire en fonction de l'analyse de sa cible. L'objectif : séduire tout de suite votre interlocuteur !