

Formation Définir ses cibles : Les 8 étapes clés pour établir votre client idéal

- **Prix : 650 euros**

Cette formation donne les clés d'un ciblage client qui favorise l'attraction naturelle de vos prospects. L'objectif est de vous éviter de vous transformer en commerciaux VRP qui dépensent de l'énergie et du temps à constituer un réseau et convaincre le maximum de clients potentiels de la qualité de vos prestations.

Nous vous donnons ici les clés d'un ciblage bien pensé à partir de qui vous êtes pour renforcer ainsi votre identité, votre visibilité et votre crédibilité.

- **Objectif de la formation :**

- 1) Découvrir et maîtriser la notion de cible
- 2) Connaître les bonnes pratiques pour définir une cible
- 3) Mettre en place votre client idéal

- **Programme de la formation :**

- 1) Qu'est-ce qu'une cible marketing ?

- Définition

- Les avantages de définir sa cible marketing

- 2) Analyser son offre

- 3) Récolter des données sur ses clients

- Quel type de clients ?

- 4) Analyser les données récoltées pour cibler sa clientèle

- 5) Réaliser une segmentation de la clientèle

- 6) Créer une fiche persona pour cibler les besoins

- Les critères de ce portrait du client idéal

- Comment le formaliser ?

- 7) Identifier les besoins et les attentes pour atteindre sa cible

- 8) Analyser les performances de sa cible marketing

- Grâce à ces différentes étapes, vous allez définir avec précision votre persona. N'oubliez pas que ce dernier est amené à évoluer tout comme votre marché. Alors, effectuer ce travail plusieurs fois si nécessaire pour toujours répondre au besoin de votre cible marketing.

- **Déroulement de la formation cible :**

- 3 visio de formation enregistré d'1h environ
- Un support complet reprenant les éléments abordés lors des visio + des bonus
- Un groupe WhatsApp pour échanger et partager
- Plus un coaching 1h en solo