

RÉINVENTER VOTRE MARQUE EN CRÉANT DES OFFRES COMPLÉMENTAIRES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Se différencier et sortir du lot pour susciter l'intérêt des clients.
- Utiliser les bons leviers pour trouver de nouveaux clients en se positionnant sur de nouvelles offres.
- Valoriser ses talents, ses forces et sa différence.

PROGRAMME

5 séances de 4 heures

Séance 1 > Comprendre et rechercher les tendances.

Séance 2 > Création d'une nouveauté en plus et en dehors de la gamme.

Séance 3 > Définir son mix marketing.

Séance 4 > Prévoir le lancement.

Séance 5 > Gérer sa commercialisation et l'animer.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des études de cas.