FORMATION

PARTEZ À LA RENCONTRE DE VOTRE PERSONA RÊVÉ

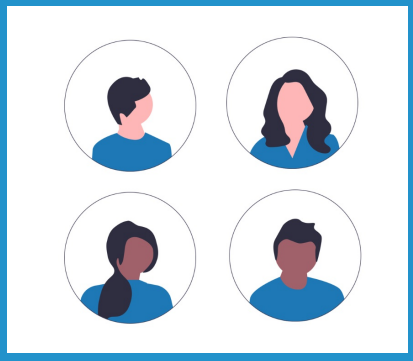
Niveau : Débutant

Durée : 1 jour

Catégorie : Optimiser sa présence LinkedIn et s'initier au social selling

Référence : IDL22STRCMD

Formateur : Cécile Adeline



07 63 19 82 12

jb.bodard@idlabs.fr

www.idlabs.fr

Description de la formation :

Connaissez-vous - *vraiment* - par cœur votre persona ?

- Qui est-il ?
- Que fait-il ?
- Quels sont ses rêves / ses désirs ?
- Mais aussi ses freins / ses peurs ?

Découvrez grâce à cet atelier comment appréhender au mieux votre persona.

Et ce, dans les moindres détails.

La finalité ?

- Mieux interagir et mieux communiquer avec sa cible.
- Mais aussi et surtout mieux vendre !

Poser une question par mail | Réserver cette formation sur le site

Objectifs

Objectif 01

Appréhender ce qu'est un persona / avatar / cÅ“ur de cible, en marketing

Objectif 02

Re(découvrir) votre persona dans ses moindres détails

Objectif 03

Modéliser votre persona pour lui donner vie (matrice, CV, fiche récapitulative'¦).

Modules de la formation

Jour 1 – matin

Module 1 – Définir ce qu'est un persona en marketing

- Définition d'un persona,

- Caractériser votre persona idéal,

- Déterminer votre anti-persona.

Module 2 – Comment composer son persona ?

- Analyse d'un persona existant *(pour exemple)*

- Exercice : construire votre persona en 100 questions ciblées.

Jour 1 – après-midi

Module 3 – Synthèse des résultats obtenus (au choix)

- Créer un CV *(une fiche récapitulative)* de votre persona,

- Créer une matrice de votre persona,

- Créer une carte d'empathie de votre persona,

- Faire évoluer votre persona chaque année.

Module 4 – Mise en pratique

- Analyse de l'ensemble de vos personae

- Atelier d'écriture dédiée à vos personae *(écriture d'un post LinkedIn, écriture d'une newsletter, écriture d'une plaquette commerciale…)*

Module 5 – Pour aller plus loin (Ressources)

- Obtenir des données supplémentaires sur votre persona

(Avis clients, clients tests, entretiens avec vos clients actuels, analyse de votre base de données et vos statistiques, mener des enquêtes quantitatives et qualitatives...)

- Découvrir des créateurs de personae en ligne

(Xtensio, Personapp, Up, Close, & Persona…)

- Penser à entretenir votre veille sur votre persona

(Google Alerts, Pinterest, Feedly, Get Pocket…)

Méthode pédagogique

- Apport théorique *(définitions, exemples, explications),*
- Analyse de personae existants,
- Construction collaborative de votre persona et de sa modélisation,
- Conseils pratiques, boîte à outils...

Poser une question par mail **Réserver cette formation sur le site**