



PUBLIC

Tous publics

PRÉREQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques et d'applications pratiques

FINALITES

Comment faire la promotion de mon agence, vers qui, avec quelles offres ?

MODALITES DE FORMATION

En présentiel

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Mini 1

Maxi 9

MODE D'ÉVALUATION

QCM/Quiz

DURÉE DU STAGE

1 jour (7H00)

LIEUX ET DATES

Chambéry

DATE DE MISE A JOUR

Janvier 2021

PRIX

975€ HT

OBJECTIFS

Identifier le « marketing mix » le plus pertinent et le plus attractif :

- Quelle est mon offre de services ? Forfait, à la carte, à la durée ? Package ? Sur mesure ?
- Quelle est ma politique tarifaire ?
- Comment en faire la promotion, sur quels supports (internet, presse locale, réseaux sociaux ?)
- Avec quels messages ?
- Comment constituer et utiliser mon fichier clients ?

PROGRAMME

- Constituer son offre de service
- La durée des contrats (6 mois, 1 an, etc...) quelles formules, quels avantages ?
- Les offres packagées,
- La promesse client
- Les bonnes et mauvaises pistes ou les “fausses bonnes idées” pour faire se rencontrer les adhérents
- Réfléchir aux différentes formules tarifaires, leurs avantages et inconvénients
- Le choix des supports de communication
- Les contenus et les messages clés, exemples, pièges et mauvaises pratiques
- La création de son fichier clients, les formules existantes pour ne pas partir de rien, enrichir et faire vivre son fichier, savoir utiliser son fichier comme un levier de promotion de son agence