

## Définir sa cible clientèle

Code DEVCO 1

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Utiliser les outils d'analyse pour segmenter le marché.
- Décrire des Personas basés sur des données d'enquête.
- Définir le positionnement et la proposition de valeur en fonction de la concurrence

### Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Définir une stratégie marketing

### PROGRAMME

#### Segmenter, cibler, positionner :

- Identifier les bases de la segmentation (sociodémographique, comportementale, ...).
- Utiliser l'outil Persona pour donner un visage à sa cible (objectifs, freins, parcours d'achat).
- Décrire les techniques d'enquête (Sondages en ligne, entretiens qualitatifs, ...) nécessaires au ciblage client.

#### Analyser et valider

- Analyser la concurrence pour se positionner.
- Définir le positionnement (l'avantage concurrentiel) et de la proposition de valeur.
- Décrire les outils de veille pour anticiper les évolutions du marché.
- Identifier l'importance de suivre et ajuster son ciblage client au cours de l'activité.

### MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

### MODALITÉS D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Nouveau  
Programme

Collectif      Distanciel



#### Public

- Créateurs / repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

#### Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

#### Durée de la formation

2 jours / 14 heures

#### Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

#### Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

#### Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

#### Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU [alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr) Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

#### Tarif 560 euros

#### Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

[formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr)

02 18 88 93 54