

**Vous souhaitez muscler votre stratégie
pour gagner des parts de marché ?
Optez pour la formation-action**

madeeli&co



Pourquoi ?

Proposée par Madeeli, l'Agence régionale du développement économique, de l'export et de l'innovation, la formation-action Entreprise Acadeeli vous permettra de **maîtriser les facteurs clés de succès** pour analyser le marché, anticiper sur la concurrence, planifier vos actions commerciales, mieux valoriser vos produits ou services auprès de vos clients, vendre plus efficacement et **développer votre chiffre d'affaires !**

Les trois modules de formation - Stratégie marketing, stratégie de marque et stratégie commerciale - d'Entreprise Acadeeli combinent **théorie et ateliers pratiques** animés des spécialistes de la communication et du marketing et coordonnées par Madeeli.

Vous en repartirez avec un **diagnostic et un plan d'action pour votre entreprise.**

Suis-je concerné ?

Entreprise Acadeeli s'adresse à **toute entreprise (start-up, TPE/TPI, PME/PMI) de production ou de service, de tout secteur d'activité, souhaitant monter en compétences** et renforcer par une **formation courte et pratique**, sa capacité à accéder au marché par le marketing et la stratégie de communication.

Les fonctions susceptibles d'être intéressées par ces modules sont le chef d'entreprise, le responsable commercial, le chargé de marketing ou de communication.

Trois modules collectifs de deux jours chacun : choisissez-en un, deux ou trois !

Les modules de deux jours combineront apports de connaissance et ateliers d'applications.

Module 1 - Stratégie marketing : comment faire correspondre votre offre avec la demande ?

Les modules de formation « Stratégie marketing » permettront notamment d'identifier :

- les facteurs d'influence de son environnement
- les risques concurrentiels
- les marchés opportuns à court et moyen terme
- les critères de segmentation pertinents, les cibles et la stratégie de ciblage
- les axes de consolidation et de développement
- les grands objectifs marketing

Chaque entreprise construira un mini-diagnostic de sa stratégie marketing et un projet de trois priorités de stratégie marketing à mener en interne dans l'année à venir.

Module 2 - Stratégie de marque : comment créer une marque attractive pour vos clients ?

Les modules de formation « Stratégie de marque » vous permettront entre autres d'identifier :

- le positionnement d'image et le rôle de la marque
- une stratégie de visibilité basée sur la différenciation
- un choix de marque par rapport à un stress test

Chaque entreprise formalisera son positionnement d'image et posera les bases d'objectifs de communication Smart +

Module 3 - Stratégie commerciale : comment vendre efficacement vos produits ?

Les modules de formation « Stratégie commerciale » permettront notamment d'identifier :

- les cibles commerciales (potentiel, attentes, fonctionnement)
- les besoins en commercialisation
- les moyens commerciaux à mettre en œuvre (intensif, sélectif, exclusif, court ou long)
- les plans d'action possibles (internalisation, externalisation des moyens humains, informatiques, matériels ...)
- les indicateurs de suivi de la stratégie et des actions

Chaque entreprise élaborera un mini-diagnostic de sa stratégie commerciale et un projet de trois priorités en termes de stratégie et de moyens commerciaux à mener en interne dans l'année à venir.

Qui me forme ?

- **Stratégie marketing** : Cendrine Auguères de Labarre, Concept Action Market (CAM), experte en marketing, diplômée de Toulouse Business School et de l'IAE, titulaire d'un Master en Marketing. 21 ans de conseil auprès de PME et Grands Groupes, plus de 100 missions par an dans la région.
- **Stratégie de marque** : Sylvie Ives, gérante EURL Comm'IN, experte en audit, positionnement d'image et création de marque, diplômée de Toulouse Business School. 24 ans d'expérience en agence et 12 ans dans le conseil auprès d'entreprises innovantes et high tech.
- **Stratégie commerciale** : Myriam Balsarin, Concept Action Market (CAM), experte diplômée en droit de l'université de Toulouse I. 15 ans à la direction commerciale d'un Grand Groupe d'habillement et 11 ans de conseil et de formation dans les domaines actions commerciales, techniques de vente, merchandising, management opérationnel auprès de commerces, TPE, PME et réseaux de distribution.

Par ailleurs, après diagnostic, Madeeli et ses partenaires sont à même de vous accompagner pour sécuriser votre projet, financer ou développer votre innovation, lever des fonds, exporter...

Combien ça coûte ?

Ces formations sont financées à hauteur de 50 % par la Région Languedoc Roussillon Midi Pyrénées et l'Europe.

Coût : 700 € HT par module, 2000 € HT pour les trois.

Outre la formation collective, vous bénéficierez également

- d'une évaluation individuelle de vos besoins
- d'un bilan personnalisé par les experts en communication et marketing assurant la formation
- de préconisations d'accompagnement par Madeeli et ses partenaires (Inpi, Afnor...)

Comment ça se passe ?

Le nombre de participants est limité à 8 personnes par module.

Les formations débuteront en septembre à Toulouse, dans les locaux de Madeeli (11 Bd des Récollets – Immeuble Le Belvédère).

Vous pouvez candidater en complétant et renvoyant la fiche de candidature.

Pour plus d'informations, contactez Amandine Lesage

Tél : 05 34 40 41 08 – 06 08 63 36 68 - amandine.lesage@madeeli.fr