







élaborer sa plaquette d'entreprise

Pour vos clients, pour vos partenaires professionnels... Développez la performance commerciale de votre entreprise par l'efficacité visuelle de vos documents écrits.

OBJECTIFS

-  Savoir construire un document (cible, message...)
-  Identifier par le visuel les niveaux de lecture d'un texte
-  Elaborer une lecture efficace
-  Déterminer l'impact du document par sa performance

PROGRAMME

Définition et Stratégie

Qu'est ce qu'une plaquette commerciale ?
Identifier le bon processus de communication
La réflexion stratégique : son point de départ
La stratégie de communication

Savoir construire le document

La démarche
Le fond et la forme : comprendre son importance
La collecte des informations : Que faut-il y inclure ?
Définir un objectif en rapport avec le projet : Un objectif doit être

Définir la cible et le message

Etre en phase avec le besoin du client, la cible et le message
Traitez une route pour une offre
Comment attirer le prospect dans son message commercial ?
Présentez des offres concrètes
Le contenu de la discussion
La recette avec les bons ingrédients
Orienter le principal objectif : vendre
Les 4 exigences

Identifier par le visuel les niveaux de lecture d'un texte

Les niveaux de lecture
Autre éléments de textes
Les types de caractère
L'attractivité de la lettre
Les contrastes dans les titres
La lisibilité des textes
La césure et la coupure

Elaborer une lecture efficace

L'importance de la couleur dans la lecture
Signification des couleurs
Des éléments d'intérêt visuel
La préparation à l'écriture
La mise en page
Les papiers, La taille du document, les différents modes de pliures, l'impression

Atelier de création d'un document

Déterminer l'impact du document par sa performance

Mettre en place un tableau de bord et des outils de pilotage
La prise de conscience du développement de la réputation
Les recommandations
Réflexions sur la performance

Outils à amener

Feutres de couleur, crayon, gomme, règle

DUREE

2 jours

PUBLIC

Personne souhaitant créer ou améliorer une plaquette

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

La pédagogie de la découverte en partant du vécu et des expériences professionnelles et personnelles de chaque participant.

Travail interactif en sous groupe et/ou groupe général sur des sujets de réflexions et d'application.
Exercice, brainstorming, exposé. Apport méthodologique du consultant.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonomiste, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

