

LE MARKETING RELATIONNEL

Les personas

REF : MC2020013

Le + :

Certificat d'attestation de formation
après réussite de l'examen en ligne

Objectifs :

- Appréhender les besoins et comportements des consommateurs afin d'adapter son produit
- Définir et modéliser les personas marketing



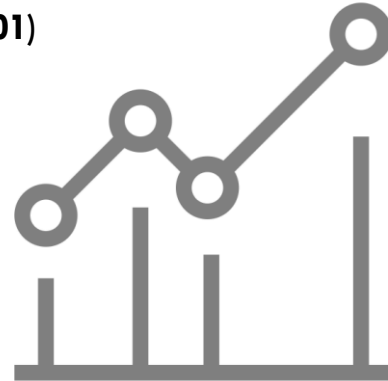
Pré-requis : Les Bases du Marketing (MC2020001)



Pour qui ? : Tous les collaborateurs

Durée : 1 jour (7 heures)

Lieu : Dans nos locaux (cf planning)
Dans vos locaux (> 4 personnes)



Formations associées :

- Créer son plan marketing
- Le parcours utilisateur (EX)

CONTENU

- Un persona : qu'est-ce que c'est ?
- Développer la fiche client grâce aux personas
- Collecter des données sur les consommateurs
- Comprendre ses consommateurs (questionnaires)
- Définir ses objectifs
- Définir ses cibles
- Segmenter ses clients
- Définir les personas marketing
- Enrichir les personas grâce à différentes méthodes (mind mapping, jeux de rôles...)
- Modéliser les personas marketing
- Adapter son produit aux personas
- Connaître son persona
- Cas pratiques