

BIEN SEGMENTER SA CLIENTÈLE

1 JOUR
7 HEURESLes 

une étude approfondie de
votre clientèle pour cibler vos
axes stratégiques

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Acquérir les principales méthodes
de segmentation et ciblage
marketing

Exploiter ses données clients pour
améliorer sa stratégie marketing

Optimiser sa segmentation clients
et sa stratégie de ciblage

Tarif: 1200€ H.T. (intra entreprise), devis
sur demande en inter-entreprise

Référence: XHO/CHR-005

Formacode: 42754

Modalités: présentiel

intra (é à 8 pers.) ou inter (3 à 8 pers.)
Lieu, accessibilité, modalités cf page
suivante

Délai d'accès: 6 semaines à 3 mois à
compter de la demande

Vous êtes: Directeur d'établissement,
Responsable commercial

Pré-requis: aucun

PROGRAMME

Réaliser sa segmentation client

- Décrypter la méthode de segmentation clients et ses problématiques
- Identifier les sources et types d'informations accessibles
- Choisir sa méthode de découpage et ses critères de segmentation exploitables

Atelier : définir et décrire les caractéristiques de chaque segment client

Capitaliser sur sa base de données clients

- Dessiner des typologies de clients : ambassadeurs, actifs, inactifs...
- Analyser sa base de données CRM
- exploiter l'historique clients pour améliorer sa connaissance et sa segmentation

Atelier : mener une analyse comportementale de ses clients (identification, connaissance, compréhension).

Établir sa stratégie de marketing ciblée

- Prioriser les segments à cibler dans sa stratégie marketing
- Concentrée, différenciée, indifférenciée : sélectionner la stratégie de ciblage adaptée à ses segments, objectifs, ressources et compétences

Atelier : créer des parcours clients et les personas associés pour chaque segment, classer et déterminer ses clients les plus rentables.

Rentabiliser sa stratégie marketing grâce à sa segmentation clients

- Personnaliser ses offres et leur communication suivant son segment client.
- Adapter ses efforts de communication et de promotion selon la rentabilité du segment client.
- Designer des produits adaptés aux besoins d'un segment client.
- Définir ses prix selon les segments d'utilisateurs.

Informations: 06 51 07 96 92 - contact@x-hoformation.com

VOTRE FORMATION AVEC X-HÔ FORMATION

MODALITES PEDAGOGIQUES

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: Le formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes. Les C.V de nos formateurs sont disponibles sur demande avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préférentiellement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION, DE SUIVI ET DE VALIDATION

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.

ACCESSIBILITÉ:

Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap: n.guerini@x-ho.fr, 06 51 07 96 92

Lieu de formation selon convention

Informations: **Nioucha Guerini** - 06 51 07 96 92 - contact@x-hoformation.com