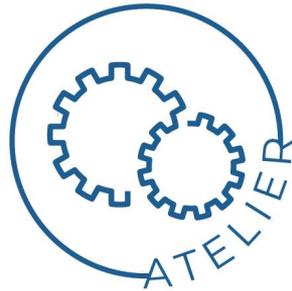


allégorie



Des formations clés en main
pour développer votre activité !



UN FORMAT CLÉ EN MAIN !

Vous former sur nos métiers, afin d'optimiser votre budget communication/marketing et l'utiliser ensemble sur des projets à forte valeur ajoutée, c'est ce qui nous fait vibrer chez Allégorie.

Ce principe nous challenge et nous pousse à être à la pointe sur nos champs d'action : **Learn and Progress, une façon innovante de développer vos projets !**

Un format clé en main qui vous permet de repartir avec des outils concrets dédiés à l'atteinte de vos objectifs opérationnels. Le principe :



| DURÉE
2H à 2J



| BUDGET
à partir 600€ HT



| PARTICIPANTS
1 à 8 selon le sujet

UN GAGE DE QUALITÉ

Nous vous proposons des parcours de **formations individualisées et sur-mesure** en fonction de vos besoins et de vos projets.

Dans un souci de qualité, notre cabinet s'associe à des organismes de formations partenaires **certifiés Qualiopi**.

Ainsi vous pouvez solliciter une **prise en charge financière de votre OPCO**

Découvrez notre sélection d'ateliers et formations. Chaque sujet peut être créé en format court et format long. Bonne découverte !





| LES FONDATIONS DE VOTRE PROJET

Pourquoi y participer ?

Vous avez une idée, la volonté de créer votre entreprise, mais ne savez par quelle étape commencer ? Ensemble, nous co-construisons les piliers de votre développement et posons ensemble les fondations de votre projet.

Les objectifs de l'atelier

- vous connaître davantage, vous et votre âme d'entrepreneur
- identifier le besoin auquel vous répondez, et les cibles qui sont susceptibles d'être concernées
- déterminer votre potentiel commercial
- bâtir votre feuille de route pour donner vie à votre projet

Vous repartez avec :

- votre business model pré-remplis
- un outil vous permettant de travailler vos cibles
- notre méthode de gestion de projet de création d'entreprise

| conseil : atelier à réaliser en individuel



| DONNER VIE À VOS PERSONAS

Pourquoi y participer ?

Vous pensez connaître vos prospects/clients et souhaitez affiner votre ciblage en déterminant vos cibles principale et secondaire ? Pour valider le positionnement de votre entreprise dans ses actions marketing/commerciale/communication, la conceptualisation de persona est de mise.

Les objectifs de l'atelier

- auditer votre cible : utilisateur, décisionnaire, acheteur.
- identifier la source de motivations et les préoccupations de vos personas
- déterminer les contenus et leviers psychologiques qui créeront le déclic chez vos prospects

Vous repartez avec :

- un persona principale, secondaire, complémentaire et négative
- tous nos conseils pour identifier les traits de personnalité de vos cibles et ainsi adapter vos parcours client et argumentaire commercial.

| conseil : atelier à réaliser en intra-entreprise avec les membres de votre équipe



| UNE IDENTITÉ GRAPHIQUE ALIGNÉE

Pourquoi y participer ?

Nous n'avons qu'une chance de faire une bonne première impression ! Vous avez un projet de création ou refonte de logo mais ne disposez pas de compétences en interne ? Et pourtant vous souhaiteriez piloter ce projet ?

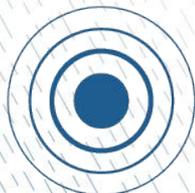
Les objectifs de l'atelier

- comprendre les messages subliminaux d'une image de marque
- faire des choix sur ce que sera et ne sera pas votre futur logo
- gagner du temps quand à la réalisation de votre identité graphique, et plus globalement votre image de marque

Vous repartez avec :

- une ébauche de votre futur logo
- un brief complet dédié à la création de votre image de marque
- tous nos conseils pour construire une charte graphique pérenne

| conseil : atelier pouvant être réalisé en intra ou inter-entreprise



| GAGNER EN VISIBILITÉ

Pourquoi y participer ?

Vous faites des choses extraordinaires mais personne ne le sait ? Vous rencontrez des difficultés à vous faire connaître et/ou à attirer les bonnes personnes ? Vous pensez que “SEO” est un terme nébuleux ? Vous êtes au bon endroit !

Les objectifs de l’atelier

- identifier les outils gratuits à votre disposition pour rayonner sur votre zone de chalandise
- travailler votre maillage territorial
- comprendre les secrets du référencement web, le mécanisme de Google et les codes des réseaux sociaux

Vous repartez avec :

- une todo list des bonnes pratiques pour gagner en visibilité
- votre compte créé sur les différents outils abordés

| conseil : atelier pouvant être réalisé en intra ou en inter-entreprise



| S'ORGANISER, S'ENTOURER, DÉLÉGUER

Pourquoi y participer ?

Vous souhaitez passer de la vision à l'action ? Pas facile de gérer ses priorités et se dégager du temps lorsque le quotidien bat son plein. Partant de ce constat, faisons preuve d'ingéniosité et de méthode pour concrétiser nos projets stratégiques.

Les objectifs de l'atelier

- détecter et prioriser les missions à valeur ajoutée
- créer un écosystème favorisant le respect de vos engagements
- organiser son agenda pour respecter le tandem vie pro - vie perso

Vous repartez avec :

- un outil de gestion de projet dédié à votre organisation
- tous nos conseils pour réduire votre charge mentale

| conseil : atelier à réaliser en individuel



| CONVAINCRE VOTRE INTERLOCUTEUR

Pourquoi y participer ?

Pour bien négocier vous n'avez pas besoin d'aimer cela, il vous suffit juste de bien comprendre comment fonctionne l'être humain, et surtout votre interlocuteur. Dégagez les obstacles et donnez-vous toutes les chances d'obtenir ce que vous voulez.

Les objectifs de l'atelier

- comprendre le comportement de votre interlocuteur
- construire votre argumentaire en fonction de ses motivations et préoccupations
- apprendre à être concis et impactant

Vous repartez avec :

- un argumentaire commercial pré-rempli
- une feuille de négociation type
- tous nos conseils pour adapter votre argumentaire en fonction de votre interlocuteur et gagner !

| conseil : atelier à réaliser en individuel ou avec les membres de votre équipe



| SE SENTIR À L'AISE DANS SA PROSPECTION

Pourquoi y participer ?

Développer son activité, enjeu majeur de toutes les entreprises. Partant de ce constat comment prospecter dans un contexte concurrentiel et des usages en constante évolution ? Vous appuyer sur votre écosystème et croire en votre potentiel commercial sont les clefs que nous travaillerons ensemble.

Les objectifs de l'atelier

- Appréhender les techniques de prospection online/offline
- Savoir sourcer ses prospects et qualifier un besoin
- Décrocher un RDV découverte

Vous repartez avec :

- les clés pour prendre une position de leader
- votre argumentaire téléphonique individualisé
- tous nos conseils pour organiser votre prospection et être efficace !

| conseil : atelier à réaliser en individuel ou avec les membres de votre équipe



| VERS UN PARCOURS CLIENT ENGAGEANT

Pourquoi y participer ?

Vous travaillez votre stratégie d'acquisition client et êtes convaincu. Le coût de la fidélisation-client est moins important que celui de la prospection ? Vous êtes au bon endroit ! Ensemble nous capitaliserons sur ce que vous faites actuellement et identifierons vos axes d'amélioration..

Les objectifs de l'atelier

- Comprendre les enjeux de l'expérience client dans la fidélisation
- Identifier les points de contacts entre vos cibles et votre entreprise
- Optimiser votre parcours clients : avant / pendant / après

Vous repartez avec :

- votre parcours client V1 optimisé
- votre todolist pour déterminer les moments clés de votre parcours
- tous nos conseils pour attirer de nouveaux nouveaux clients tout en conservant le lien avec vos clients actuels.

| conseil : atelier à réaliser en individuel ou avec les membres de votre équipe



| INTÉGRER L'INBOUND MARKETING

Pourquoi y participer ?

Aujourd'hui, dans la jungle du web, nous sommes tous le meilleur de quelqu'un, c'est finalement en revenant à une sincérité et à une justesse dans la communication que les marques se démarquent. C'est à ce moment précis, que l'Inbound marketing intervient. Le sujet pique votre curiosité ?

Les objectifs de l'atelier

- comprendre ce qu'est l'inbound marketing
- capitaliser sur votre stratégie commerciale actuelle
- intégrer l'inbound marketing dans actions opérationnelles

Vous repartez avec :

- votre feuille de route pour dimensionner le changement
- tous nos conseils pour fédérer votre équipe orientée client autour de cette démarche

| conseil : atelier à réaliser en intra-entreprise avec les membres de votre équipe



| GÉNÉRER DU LEAD AVEC LINKEDIN

Pourquoi y participer ?

Vous disposez d'un profil LinkedIn et vous souhaitez utiliser ce réseau social pour renforcer votre prospection BtoB ? Adoptez-les bonnes pratiques pour exceller !

Les objectifs de l'atelier

- auditer votre profil
- optimiser votre profil
- déterminer les contenus à publier
- cibler les actions à fort ROI vis-à-vis de votre objectif

Vous repartez avec :

- votre profil optimisé
- tous nos conseils pour vous organiser, comprendre l'algorithme, les contenus à privilégier.

| conseil : atelier à réaliser en intra ou en inter-entreprise.



| ÊTRE LU ET IMPACTANT

Pourquoi y participer ?

Comment garantir la cohérence, l'homogénéité et la pertinence des contenus de votre marque sur tous les supports, par rapport aux cibles visées, quelque soit le rédacteur ? La ligne éditoriale évidemment !

Les objectifs de l'atelier

- comprendre la stratégie de contenus
- matérialiser votre objectif SMART
- déterminer les contenus à publier

Vous repartez avec :

- votre calendrier éditorial en ligne - à remplir
- tous nos conseils pour vous organiser, rédiger et identifier les contenus à privilégier.

| conseil : atelier à réaliser en intra ou en inter-entreprise.



| SÉANCE DE CRÉATIVITÉ & COHÉSION

Pourquoi l'organiser ?

Vous souhaitez engager votre équipe ou vos parties prenantes dans le développement de votre entreprise ? L'intelligence collective permet d'intégrer les acteurs aux prémisses du projet et, de favoriser l'adhésion du groupe.

Les objectifs de l'atelier

- engager vos équipes/parties prenantes dans le devenir de votre société
- aligner le message souhaité / véhiculé / perçu
- identifier vos leviers d'actions SMART

Vous repartez avec :

- une fiche concept d'actions SMART
- l'ensemble des supports et outils servant au bon déroulement de l'atelier

| conseil : atelier à réaliser en intra-entreprise avec les membres de votre équipe



NOTRE MÉTHODOLOGIE

#1

RDV Prise de brief

Pour déterminer votre besoin, vos objectifs et dimensionner notre collaboration

#2

Scénario pédagogique

Validation du déroulé et des grandes étapes de l'atelier par vos soins

#3

Jour-J

Animation de l'atelier selon les modalités validées en amont (lieu, durée, livrables...)

#4

Débriefing

Sondage et/ou RDV post-atelier afin d'évaluer notre collaboration



NOTRE ÉQUIPE

...accompagne les entreprises pour répondre à leur enjeux stratégiques et opérationnels.



allégorie



ALLÉGORIE

6 rue des Grands Champs
49 690 LES GARENNES SUR LOIRE

www.allegorie.pro

marine@allegorie.pro

06 17 57 47 61