

ACEE | CONCEPT

PROGRAMME DE  
FORMATION

---

BÂTIR UNE MARQUE FORTE

## Présentation des formations

Créée en 2017, Ace Concept est initialement spécialisé dans la formation aux outils et applications disponibles dans les abonnements MICROSOFT 365 (Word, Excel, Outlook, OneDrive, Teams, Sharepoint...) et la mise en conformité RGPD

ACE Concept s'est aujourd'hui entouré de formateurs spécialistes dans leur domaines, pour vous proposer un catalogue de formations étoffé et personnalisable selon vos besoins et objectifs de montées en compétences (performances managériales, internet, réseaux sociaux, techniques de ventes..)

## Equipe pédagogique

- Marine GERVASONI : Gérante et formatrice
- Anne BARBAGGIO : Référente pédagogique

ACE Concept s'est entouré de formateurs experts dans leur domaine ; eux même gérant de leur propre structure afin de ne jamais perdre de vue les réalités auxquelles sont confrontées les entreprises au quotidien.

## Accessibilité

Notre organisme de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et aux personnes en situation d'handicap sous réserve d'un entretien préalable.

Pour savoir quelles mesures mettre en place, la première chose que nous faisons est de demander à la personne en situation de handicap quels sont ses besoins et de l'écouter, car chaque cas est unique.

La prise en compte du handicap sera donc de voir au cas par cas et de manière individualisée, en amont de la formation la faisabilité, afin de satisfaire au mieux la personne en situation de handicap.

Si nous sommes dans l'incapacité d'accueillir la personne en présentiel dans de bonnes conditions, nous pourrons lui proposer des cours en distanciels, sinon, nous l'orienterions vers un autre organisme et/ou lui proposerons pour information notre **REPertoire DES PARTENAIREs SPÉCIFIQUEMENT CONCERNÉS PAR L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES TRAVAILLEURS HANDICAPÉS**

Exemple :

- Agefiph,
- Cap Emploi,
- Sameth,
- Fiphfp,
- MdpH,
- Etc.

Coordonnées du référent handicap :

Marine GERVASONI : 06 52 66 52 89

[www.ace-concept.fr](http://www.ace-concept.fr)

# NOTRE ACCOMPAGNEMENT DE A à Z

SUIVI ADMINISTRATIF ET DELAIS D'ACCES



## AVANT L'ENTREE EN FORMATION

### PREMIER ENTRETIEN :

- Analyse des besoins
- Définition des objectifs recherchés
- Problématiques
- Détermination des dates de sessions

### VALIDATION D'INSCRIPTION :

- Bulletin d'inscription en ligne
- Convention de formation
- CGV
- Fiche Programme



## A LA FIN DE LA FORMATION

### A LA FIN :

- Tour de table et bilan de la formation
- Remise Attestation de fin de formation
- Remise Questionnaire d'évaluation à chaud

### 3 MOIS APRES :

- Envoi Questionnaire d'évaluation à froid

1



2

## EN FORMATION

### A L'ENTRÉE :

- Tour de table, présentations et programme
- Remise Livret d'accueil et RI
- Remise Attestation d'entrée en formation
- Présentation Feuille d'émargement

### PENDANT :

- Théorie et pratique
- Diffusion de Power Points
- Evaluations tout au long de la formation
- Exercices pratiques, QCM,

3



**Contact service administratif**

[contact@ace-concept.fr](mailto:contact@ace-concept.fr)

09.78.80.22.13



## BÂTIR UNE MARQUE FORTE

### STRATÉGIES GAGNANTES POUR CONQUÉRIR LE MARCHÉ

#### DESCRIPTION

##### Durée

21 heures ( 3 jours)

##### Tarif/Stagiaire - Inter

1890 € HT - 2268 € TTC

##### Tarif - Intra

Sur devis

##### Modalités

Présentiel / Distanciel

##### Pour qui?

Toute personne désireuse de créer une image de marque réussie : le reflet de votre personnalité, de vos valeurs et de votre identité visuelle.

##### Prérequis

Aucun

##### Matériel

Aucun

##### Evaluation

A l'entrée, en cours et en fin de formation (BI / BF / QCM, etc.)

##### Travaux à réaliser

Après chaque apport théorique, mise en application de la manipulation par exercices pratiques

##### Délais d'accès

30 jours minimum entre la demande et l'organisation et accord de prise en charge s'il y'a lieu

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir votre mission, vision et valeurs
- Identifier votre unique selling proposition (USP)
- Analyser votre positionnement et concurrence
- Explorer les 10 P du Marketing mix
- Concevoir des offres adaptées à votre marque
- Établir votre Domaine d'activité stratégique (DAS)
- Utiliser le test OCEAN pour déficher la personnalité d'entreprise
- Bâtir des partenariats stratégiques

#### PROGRAMME

##### Introduction à la plateforme de marque

- Définition et objectifs/ Importance d'une marque forte
- Les éléments clés d'une plateforme de marque

##### Définir votre mission, vision et valeurs

- La mission: pourquoi votre entreprise existe
- La vision: où votre entreprise veut aller
- Les valeurs: ce qui guide votre entreprise

##### Identifier votre Unique Selling Proposition (USP)

- Qu'est ce qu'une USP et pourquoi est-elle importante
- Communiquer, ajuster et renforcer votre USP

##### Analyser votre positionnement et concurrence

- Comprendre le positionnement de marque
- Analyser le positionnement de vos concurrents
- Se différencier de la concurrence

##### Concevoir des offres adaptées à votre marque

- Explorer les 10 P du Marketing mix
- Analyse des besoins et attentes de vos clients/ développer les bons services
- Etablir des prix attractifs / créer des offres spéciales et promotions

##### Établir votre Domaine d'activité stratégique (DAS)

##### Utiliser le test OCEAN pour déficher la personnalité d'entreprise

- Les 5 traits de personnalité
- Aligner votre personnalité d'entreprise avec votre marque

##### Bâtir des partenariats stratégiques