

FDE_11

LA GESTION DES ALLIANCES EN AFFAIRES A LA LUMIERE DES PRINCIPES DIVINS

OBJECTIF DU MODULE

À la fin de ce module, l'apprenant doit être capable de :

- Comprendre l'importance de l'image dans l'entrepreneuriat
- Identifier les éléments constitutifs de l'image projetée
- Analyser l'image perçue par les clients et le marché
- Aligner son image avec son positionnement
- Renforcer sa crédibilité et sa réputation
- Utiliser son image comme levier d'opportunités

CONTENU DE LA FORMATION

L'image projetée

1. Communication marketing

- Messages diffusés (réseaux sociaux, publicité, discours)
- Cohérence de la communication
- Clarté du message

2. b) Identité visuelle

- Logo, couleurs, supports visuels
- Charte graphique
- Professionnalisme des supports

3. c) Positionnement

- Image que vous souhaitez incarner
- Différenciation sur le marché
- Alignement avec votre cible

L'IMAGE PERÇUE

1. Expérience client

- Qualité des interactions
- Satisfaction client
- Parcours client

2. Réputation

- Avis clients
- Bouche-à-oreille
- Présence en ligne

3. Réactions du marché

- Feedback des clients
- Niveau de confiance accordé
- Perception globale de votre marque

Alignement entre image projetée et image perçue

- Identifier les écarts
- Ajuster sa communication
- Améliorer l'expérience client
- Construire une image cohérente et forte

STRATÉGIES POUR RENFORCER SON IMAGE

- Développer une communication cohérente
- Soigner son personal branding
- Offrir une expérience client de qualité
- Recueillir et exploiter les feedbacks
- Être constant dans ses actions et son message

CIBLE

- Entrepreneurs et porteurs de projets
- Dirigeants et chefs d'entreprise
- Commerciaux et consultants
- Freelances et indépendants
- Toute personne souhaitant améliorer son image professionnelle
-

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours de 24 heures