

l'argumentor

**Apprendre aux
entrepreneurs à
communiquer leur
savoir-faire**

Quels sont les objectifs ?

Nombre de petites entreprises ne maîtrisent pas les techniques permettant de construire un discours de communication performant.

Les ateliers de **l'argumentor** **permettre aux entrepreneurs de rendre leur communication plus performante** en leur apprenant les techniques qui

régissent le discours des marques.

A la fin de ces ateliers ils maîtriseront les techniques permettant de construire leur discours de communication. Ils en auront rédigé les textes de bases. Ils auront également les outils qui leur permettront de réaliser ou de faire réaliser des outils de communication performants.

Qui est concerné ?

Ces ateliers s'adressent prioritairement aux **indépendants** et aux **petites structures** œuvrant dans différents secteurs d'activité :

prestation de services aux professionnels ou aux particuliers, commerce, artisanat, nouvelles technologies...

Quel est le principe ?

Les ateliers regroupent de 3 à 5 participants* et durent 1/2 journée. Chaque atelier est découpé en modules opérationnels.

Un module correspond à **une technique d'argumentation** qui est expliquée, puis **que chacun met en pratique pour sa propre activité**.

En fin d'atelier chaque participant repart avec son "classeur" de communication qui regroupe m'ensemble des modules travaillés.

* formule "workshop". Il existe aussi une formule "exclusive"

Les techniques abordées

- ✓ savoir **interpeller** sa cible,
- ✓ savoir **valoriser** son offre,
- ✓ savoir se **différencier**.

2 x 1/2 journée

250 € HT
Formule workshop

750 € HT
Formule exclusive

Atelier n°1

Savoir faire : les mots pour le dire

- ✓ **Les 3 piliers d'une communication performante**
 - ➔ savoir interpeller sa cible
 - ➔ savoir valoriser son offre
 - ➔ savoir se différencier
- ✓ **Élaborer son discours de communication**
 - ➔ L'argumentaire
 - ➔ La profession de foi (la communication corporate)
- ✓ **Savoir collaborer avec des prestataires**
 - ➔ Briefer ses prestataires
 - ➔ Juger les propositions créatives

L'ensemble des textes rédigés est finalisé par l'animateur puis remis aux participants sous la forme d'un «classeur de communication».

2 x 1/2 journée

250 € HT
Formule workshop

750 € HT
Formule exclusive

Atelier n°2 **Pitcher n'est pas parler**

- ✓ **Analyser son audience potentielle**
 - ➔ importance de définir la typologie de son auditoire
 - ➔ définir ses attentes
 - ➔ trouver des éléments de langage communs

- ✓ **Définir sa stratégie de discours**
 - ➔ comment interpeller son auditoire
 - ➔ comment valoriser son offre et son entreprise
 - ➔ comment différencier (positionner) son savoir-faire

- ✓ **Construire et mettre en scène sa présentation**
 - ➔ les 5 étapes d'une présentation qui donne
 - ➔ rédaction de sa présentation "type"
 - ➔ comment exploiter efficacement les supports visuels
 - ➔ les règles de bases de l'expression orale
 - ➔ Mise en pratique

L'ensemble des textes rédigés est finalisé par l'animateur puis remis aux participants sous la forme d'un «classeur de communication».

2 x 1 journée

750 € HT
Formule workshop

1 500 € HT
Formule exclusive

Atelier n°3 **Communiquer comme un pro**

- ✓ **Les 3 piliers d'une communication performante**
 - ➔ savoir interpeller sa cible
 - ➔ savoir valoriser son offre
 - ➔ savoir se différencier

- ✓ **Écrire les bases de sa communication de marque**
 - ➔ Le métier
 - ➔ Le point de vue
 - ➔ La force
 - ➔ L'engagement
 - ➔ Les savoir-faire
 - ➔ Les valeurs

- ✓ **Élaborer son discours de communication**
 - ➔ La présentation orale (*le pitch*)
 - ➔ La profession de foi (*la communication corporate*)

L'ensemble des textes rédigés est finalisé par l'animateur puis remis aux participants sous la forme d'un «classeur de communication».



L'intervenant

En quelques mots

Plus de 25 ans d'expérience dans la communication.

Un cursus de 15 ans dans le Groupe Publicis, puis 12 ans en tant que co-gérant d'une agence de publicité (22 collaborateurs) et enfin créateur de market'action qui propose du consulting et de la formation en marketing et communication aux PME et TPE.

Maîtrise l'ensemble des problématiques de communication des marques et des produits, tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

Domaines d'expertise

- Stratégie de positionnement des marques et de leur portefeuille produits.
- Planning stratégique, discours de marque.

Parcours professionnel

1984-1998 : Groupe Publicis (Toulouse/Montpellier/Lille) : *depuis chef de publicité jusqu'à directeur d'agence.*

2002-2013 : Rivière&co Group (agence de publicité) : *Co-gérant en charge du planning stratégique.*

2014-aujourd'hui : market'action, l'argumentor

Formation

Sup de Co Toulouse - promotion 1984.



Dominique Pons

06 16 26 30 46

dominique@largumentor.fr

