

# DEFINIR SA VISION DE L'ENTREPRISE ET TROUVER DES VOIES DE DEVELOPPEMENT

par GUY ETCHETO

Certaines entreprises ont réussi à devenir des marques qui se construisent une telle place sur leur marché qu'elles sont naturellement préférées, fidélisent leurs clients et n'ont pas besoin de s'engager dans la guerre des prix.

Au quotidien, nous essayons tous de générer de la croissance en jonglant avec les opportunités et impératifs. Mais prenons-nous vraiment le temps de construire une vision qui permette à long terme d'engager chacun, collaborateurs, clients et parties prenantes ? Une vision qui se traduit en actions de développement suivies et en innovations qui font la différence sur le marché ?

Cette formation vous propose de construire votre développement avec les méthodes des marques qui incarnent les plus belles réussites durables.

## FORMATEUR/TRICE

---

Avec une double formation en design et en marketing/stratégie de marque, j'ai commencé ma carrière comme directeur artistique en agences de design et de branding pour des marques comme Procter & Gamble, Samsung, SNCF, Pernod Ricard... Aujourd'hui spécialisé dans le pilotage du développement par la marque (stratégie, innovation, marketing et communication), j'ai créé Preuves de Marque, cabinet conseil associant la formalisation d'une vision stratégique partagée à un déploiement pragmatique au quotidien dans tous les secteurs de l'entreprise. Conseil, formation, animation de séminaires et ateliers de travail, externalisation de la direction du développement marketing/communication, tous les moyens sont bons pour mettre en place une stratégie de croissance pérenne, relayée par des équipes impliquées et traduite par des actions cohérentes.

JD, comme toi, j'interviens bénévolement dans les forums formation comme animateur VISA et AAA. J'ai proposé à notre belle région d'animer gratuitement cette formation que je teste et qui me semble utile et très JD dans l'âme, en échange de quoi je profiterais de vos retours et ressentis.

## OBJECTIFS, BENEFICES

---

- Construire une réflexion stratégique sur le développement de l'entreprise à long terme et positionner l'entreprise sur son marché
- Construire des scénarii de développement et trouver des axes d'innovation sur son offre, son business model ou sa qualité de service
- Savoir motiver les équipes et les rendre pro-actives dans la construction du développement de l'entreprise
- Acquérir les méthodes pour mieux communiquer et mieux vendre.

## CONTENU, PROGRAMME

---

### JOURNÉE 1 MATIN

- Vos attentes et votre activité
- Pourquoi les entreprises peuvent disparaître mais pas les marques puissantes : passer d'une logique d'entreprise à une logique de marque pour piloter le développement
- Atelier : à partir des success stories et des forces de l'entreprise et des aspirations du dirigeant : Se projeter dans son meilleur futur

### JOURNÉE 1 APRÈS-MIDI

- Un positionnement fort c'est avant tout des choix stratégiques traduits dans les faits : exemples et méthodes
- Atelier : construire des scénarii de développement et les évaluer pour prioriser ses fondamentaux
- Atelier : choisir le bon positionnement en le traduisant en objectifs et actions concrètes

### JOURNÉE 2 MATIN

- Les différentes méthodes pour construire sa marque
- Atelier : formaliser sa vision autour des 3 axes entreprise/marché/concurrence
- Atelier : innover tout de suite ! Revisiter son offre et ses process pour créer plus de valeur au regard de sa vision

### JOURNÉE 2 APRÈS-MIDI

- Rh et vision : impliquer et motiver les équipes autour de sa vision pour les engager dans les actions de développement
- Échanges autour de vos problématiques : développement et innovation, marketing/communication, RH
- Dessin de votre feuille de route

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

---

Exposés et études de cas / Questionnaires réflexifs / Exercices interactifs, mises en situation / Outils de stratégie de marque et de positionnement  
Matrices d'innovation et de créativité / Business model canvas

## PRE-REQUIS

---

Être en situation de décision sur la stratégie de l'entreprise.  
En amont de la formation, il vous sera demandé de communiquer (en toute confidentialité) une présentation de votre structure.

