

Université des développeurs

Formation 2017 : Détecter et valoriser les atouts clés de son territoire

Plongées dans un environnement concurrentiel difficile, les collectivités territoriales et acteurs locaux cherchent à identifier la réalité des marchés qui les concernent, comprendre leur position concurrentielle, identifier leurs avantages comparatifs ainsi que les voies et moyens de renforcer leur compétitivité. Ces questionnements touchent tous les acteurs : élus, dirigeants, marketeurs territoriaux, développeurs économiques, communicants publics, aménageurs, etc. Comment répondre à ces défis et enjeux ?

Pour qui ?

Membres du RDECVL

- Chargés de mission Développement économique au sein des EPCI
- Chargés de mission des organismes de recherche et développement
- Chargés de mission des Pôles de compétitivité, des clusters et des centres de compétences
- Conseillers en développement économique

Pré-requis

Avoir une activité en lien avec le développement économique et/ou le marketing territorial

Les + de la formation

- L'acquisition de techniques éprouvées
- L'expérience du formateur
- La mise en situation des stagiaires
- L'adaptabilité aux situations individuelles

Objectifs de la formation

- Comprendre les grands piliers du marketing territorial au service de l'attractivité des territoires.
- Identifier ses avantages comparatifs – principes méthodologiques et mise en œuvre.
- Partir des avantages comparatifs pour construire une argumentation territoriale pertinente pour les clients ciblés.
- Test de mise en situation.

Contenu de formation

Présentation des concepts clés du marketing territorial :

- Définition
- Les 4 séquences de la démarche
- La notion de valeur perçue
- Le positionnement
- La promesse client
- La mise en œuvre avec la méthode TRACER
- Le marketing territorial mix

Identifier ses avantages comparatifs :

- La méthode Cerise Revait®
- Test de la méthode sur des cas pratiques

Construire son argumentation marketing :

- La technique APB (Argument / Preuve / Bénéfice Client)
- La technique REPERES

Test de construction d'une argumentation marketing et commercial :

- Mise en œuvre par sous-groupes
- Restitution

Étude de cas

Il est demandé aux stagiaires d'apporter les éléments clés sur leur territoire afin d'alimenter le travail et la mise en œuvre d'une méthode en sous groupes.

Le stagiaire est libre de partager son expérience en termes de veille concurrentielle et stratégie territoriale de sa collectivité.

Moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Exposés
- ✓ Échanges avec participants
- ✓ Acquisition de méthode et techniques
- ✓ Mise en œuvre par des exercices de groupes

Documents remis aux stagiaires :

- ✓ Support de formation PPT
- ✓ Livret méthode Cerise Revait®

Méthode d'évaluation en fin de stage :

- ✓ Exercices pratiques et restitution finale

Profil de l'intervenant

Vincent GOLLAIN

vgollain@hotmail.fr
06 22 34 03 80



Expert CNER – conférencier – consultant en attractivité et marketing territorial. Créateur et rédacteur en chef du site www.marketing-territorial.org, la référence sur les pratiques et méthodes en marketing territorial en France.

Auteur de plusieurs ouvrages, articles et méthodes sur l'attractivité et le marketing territorial.

Information

DURÉE DE LA FORMATION :

1 journée (7 heures)

PRIX :

-La formation est gratuite pour les membres du RDECVL

-Le transport et le déjeuner sont à la charge de chaque stagiaire

Contact inscription :

Estelle Vitali 02 38 88 86 07

estelle.vitali@devup-centrevaldeloire.fr

www.devup-centrevaldeloire.fr

DEV'UP Centre-Val de Loire

6 rue du Carbone 45072 Orléans

L'activité de formation professionnelle de DEV'UP est enregistrée sous le numéro 24 45 02702 45 auprès du Préfet de la Région Centre-Val de Loire.