

# Apprenez à connaître vos clients

*Parce que la performance de votre entreprise passe par la compréhension de vos clients !*



<b>Modalités</b>	En présentiel ou à distance
<b>Durée</b>	0,5 jour en présentiel ou 2h30 à distance
<b>Cible</b>	Toute personne ayant des interactions client internes ou externes
<b>Prérequis</b>	Aucun
<b>Evaluation</b>	Quiz d'évaluation des acquis et/ou évaluation du formateur sur la base des mises en situation
<b>Tarif</b>	Sur devis

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux d'une segmentation clients
- Etre capable de construire les personae marketing

## Déroulé

- Prendre du recul sur la connaissance de ses propres clients
- Identifier ses personae clients et leurs besoins sur base d'un canevas-type
- Partager les apprentissages entre pairs
- Organiser le challenge de son canevas personae-clients par ses collègues, son manager et si possible ses clients directement

## La pédagogie Mauricette

- Autoévaluation de la connaissance de ses propres clients
- Travail individuel et en atelier sur la construction des personae
- Mise à disposition d'un canevas-type d'identification de ses personae clients
- Interactivité via des outils digitaux (Kahoot, Klaxoon, Sli.do)

*Cette formation vous intéresse ?  
Contactez Thomas, notre Business Manager !*

 [tpommier@aneo.fr](mailto:tpommier@aneo.fr)

 06 93 37 97 21

