

## Définir clairement sa valeur ajoutée et savoir se différencier

Accoucher de sa valeur ajoutée actuelle est un acte fondateur essentiel pour les entrepreneurs en phase de développement. Cela vous va vous aider à définir un positionnement percutant, vous différencier de votre concurrence afin de déployer votre entreprise. Votre communication sera de ce fait plus fluide et impactante. Vous saurez mieux atteindre votre cible et vous vendre.

### Objectifs de la formation :

Acquérir les compétences de :

- Identifier sa valeur ajoutée,
- Se différencier de sa concurrence,
- Se positionner clairement en fonction de sa valeur ajoutée,
- Adapter sa stratégie commerciale.

### Objectifs pédagogiques :

Être capable de :

- Identifier sa valeur ajoutée, sa singularité entrepreneuriale,
- Identifier ce qui vous rend unique, vos spécificités et celles de votre offre,
- Se positionner en fonction de sa valeur ajoutée,
- Adapter sa stratégie commerciale pour mieux atteindre ses cibles.

### Prérequis :

Faire une étude de votre concurrence

### Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30/13h30-17h00

### Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative

Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en fin de formation

Support pédagogique remis en fin de formation

### Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

### Contenu de la formation :

Matin (9h00-12h30)

#### **I/ Identifier vos points forts et vos atouts**

- S'appuyer sur le sens de votre projet, vos valeurs, vos motivations
- Identifier vos points forts actuels, vos qualités

## II/ Identifier votre cible et ses attentes

- Mieux connaître vos clients potentiels, leurs besoins et leurs attentes

## III/ Dégager votre valeur ajoutée et votre singularité

- Quelle est votre valeur ajoutée ?
- Qu'est-ce que votre offre apporte de différent ?
- Qu'est-ce qui vous rend unique ?
- Qu'est-ce qui ferait que vos clients choisiraient votre entreprise et pas une autre ?

Après-midi (13h30-17h00)

## IV/ Se positionner en fonction de sa valeur ajoutée

- **Définir un positionnement percutant** : Votre offre + Votre Cible + Identifier les éléments, qui vous différencient de vos concurrents.
- **Savoir mettre en lumière votre valeur ajoutée dans votre présentation**
- **Adapter votre communication**

### Modalités d'évaluation :

ÉVALUATIONS EXPÉRIENTIELLES :

Chaque outil est testé en formation par chaque participant, qui est donc évalué à chaque mise en pratique

### Intervenant :

Isabelle BAUDAT-MAMANE, Formatrice et Coach

### Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandés.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

### Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

**2 jours** par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

### Accesibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

### Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL  
285, rue Alfred Nobel  
34000-MONTPELLIER  
04.67.69.75.14  
[formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)