



CCI Hauts de Seine Réseaux PLATO
Madame Françoise Poirot-Achard
Service clubs et clusters d'entreprises
92729 Nanterre cédex

Juillet 2015

Pour faire suite à votre demande de devis sur :

Thématique : Travailler son avantage concurrentiel

Le contenu de l'intervention devra aborder la problématique de manière pédagogique et adaptée à la cible et répondre aux attentes des dirigeants qui sont :

- Identifier ses avantages concurrentiels
- Les valoriser et les traduire depuis sa communication jusqu'à l'argumentaire de vente

L'intervention inclura une phase pratique traitant d'exemples sous forme d'analyse de cas, d'exercices ou de travail en sous-groupe et s'appuiera notamment sur un cas d'entreprise.

Votre présentation devra être accessible à l'ensemble des participants et illustrée d'exemples concrets, avoir un regard tourné vers les PME; supports d'intervention et outils à destination des participants sont les bienvenus.

En page deux le parcours pédagogique, de cette intervention qui peut se décliner en journée de formation complète et ci-dessous l'évaluation de la session.

Bonjour Frank,

Merci pour votre intervention appréciée et votre support.

Bien cordialement

Françoise Poirot-Achard

Chef de projet - Réseaux PLATO -
Service clubs et clusters d'entreprises
CCI Hauts-de-Seine
55 place Nelson Mandela 92729 Nanterre cédex
Tél. +33 1 46 14 26 09 - www.cci92.fr

Attention nouvelle adresse mél : fpoirotachard@cci-paris-idf.fr



Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant

Horaire début	Sujet traité / objectif pédagogique
18h15	Présentation externcom F THEVENEAU
18h25	Prendre conscience de l'étendue des interactions autour des plus concurrentiels
18h35	Construire un pré-requis sur ses acquis en matière de plus concurrentiels
18h45	Qu'est-ce qu'un plus concurrentiel / quelles différences avec les points forts de votre entreprise ?
18h55	Comment on le définit, comment on le trouve
19h15	Comment on le construit
19h35	Les plus concurrentiels se formalisent
19h55	Les facteurs qui font évoluer un plus concurrentiel
20h05	Les facteurs qui font VENDRE un plus concurrentiel
20h15	Où et comment communiquer ses plus concurrentiels
20h25	Quels sont les cas où on n'a pas besoin d'avoir des plus concurrentiels
20h35	Avec les apports de la séance, construire les plus concurrentiels
20h55	Chacun présente et échange avec les autres sur les plus qu'il pense avoir trouvés grâce à la séance, ou il donne ceux qu'il souhaite construire

