

# Formation

**LES CLÉS POUR DÉCRYPTER ET CONQUÉRIR LES NOUVEAUX PARENTS**

**Adoptez les bons réflexes pour vos projets et marques ciblant les futurs et nouveaux parents**

## Notre formation

### Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents

---

Principes & Points clés du programme

p 3

---

Notre catalogue

P 8

---

## Notre expertise

15 ans d'expérience dans les études et insights sur la cible des familles et des jeunes parents. Aujourd'hui nous proposons d'animer des actions de formation afin de transmettre cette expertise du comportement des familles et les connaissances marketing associées pour accompagner les entreprises qui souhaitent mieux comprendre leur consommateurs.

## Pédagogie active

- Une formation dispensée par des experts de la cible (consultants seniors et directeurs études), qui ont l'expérience de vos secteurs et de vos problématiques et formés aux techniques de formation pour adultes.
- Une formation interactive rythmée par des activités pédagogiques, ludiques et créatives pour permettre le transfert de connaissances et l'exploitation des outils et l'implication des stagiaires.
- Mutualisation, de méthodes pédagogiques variées pour favoriser la motivation en formation : exposés, mises en situation, partage d'expérience ...

# Formation : « Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents »

## Objectifs



**Durée : 1 jour**

## Objectifs

Adoptez les bons réflexes pour vos projets et marques ciblant les futurs et nouveaux parents

- Construire ou améliorer votre connaissance de la cible naissance
- Identifier les besoins spécifiques de la cible, comprendre son état d'esprit et adopter les bons réflexes.
- Elaborer les bonnes stratégies marketing et commerciale, cerner le potentiel et les opportunités de développement autour de la cible pour votre structure, votre marque
- Optimiser votre CRM, votre communication avec la cible

## Public

- Tout dirigeant, manager ou collaborateur des services **Marketing, Communication, Achats, Commercial, Développement, Stratégie, R&D**

LES



- Une formation détaillée et complète avec des clés et leviers opérationnels pour être mieux armés pour travailler sur cette cible, savoir identifier les écueils et prendre les bonnes décisions, évaluer les projets. Au global une connaissance utile pour définir votre stratégie auprès de la cible parentale et savoir comment la mettre en œuvre.
- L'expertise d'un spécialiste, depuis plus de 15 ans, de la cible, du marketing et de la communication de la cible.

# Formation : « Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents »

## Programme



### Adoptez les bons réflexes pour vos projets et marques ciblant les futurs et nouveaux parents

- Appréhender la cible, prendre la mesure de leur(s) marché(s) : chiffrage, socio démo
- Identifier les opportunités de la cible: pivotement d'attitude, tendances clés, pouvoir d'achat
- Comprendre le vécu physique et psychologique
- Comprendre leurs comportements, valeurs, attentes (services) et besoins, leur rythme de questionnement
- Découvrir leurs critères de choix, leurs modes de consommation, leurs parcours d'achat (cross canal, digitalisation, points de vente)
- Identifier les enjeux, les marchés clés, leur rapport à la marque
- La cible et le digital, les NTIC
- Connaitre les leviers de conquête et de fidélisation de la cible

### Modalités pédagogiques

Alternance d'exposés, de mise en situation, analyse de pratiques et partage d'expérience : des exercices ludiques, des travaux en sous-groupe et des jeux de rôles sont proposés aux participants afin de permettre le transfert des connaissances et la pratique des outils.

# Formation : « Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents »

## Pédagogie motivante et créative



### Les grands principes

- Le recours à des techniques d'écoute active pour communiquer efficacement
- Une formation interactive rythmée par des activités pédagogiques, ludiques et créatives pour permettre le transfert de connaissances et l'exploitation des outils
- L'utilisation de méthodes pédagogiques variées pour favoriser la motivation en formation : exposés, mises en situation, partage d'expérience

LES



- Une formation dispensée par des experts de la cible (consultants seniors et directeurs études), qui ont l'expérience de vos secteurs et de vos problématiques et formés aux techniques de formation pour adultes.
- Une co-construction et un enrichissement mutuel autour de méthodes pédagogiques interactives et créatives

# Formation : « Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents »

## Formules et tarifs



### 2 formules

#### Intra entreprise

- Minimum 6 personnes
- Le tarif comprend l'accès à la formation et le support (format électronique pdf)
- Devis sur-mesure en fonction de vos besoins
- La journée peut être proposée dans vos locaux ou dans les locaux de l'IDM (Issy Les Moulineaux, 20 mn de Paris Montparnasse en métro)

#### Inter entreprises

- Minimum 6 personnes
- Le tarif comprend l'accès à la formation, les pauses / déjeuner et le support (format électronique pdf)
- La formation se tient dans les locaux de l'IDM (Issy Les Moulineaux, 20 mn de Paris Montparnasse en métro)

#### Personnalisation et adaptation du programme

Le programme est adapté à vos besoins/priorités/agendas.

A définir ensemble

#### 2 sessions en 2018

18 Janvier

21 Juin

**900€ HT / personne**

**1 000€ HT / personne**



L'IDM est agréé organisme de formation  
Ce projet est éligible au financement par votre OPCA

# Une formation modulable et sur-mesure, à son rythme !



## 3 modules / journées au choix

- **Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents**  
Pour avoir les bons réflexes pour vos marques et projets ciblant les futurs et nouveaux parents à un moment clé : la maternité, la naissance, après l'arrivée de bébé !
- **Immersion auprès de la cible des nouveaux parents**  
Pour aller à la rencontre de la cible, partager son quotidien et bénéficier d'une éclairage expert.
- **Communiquer auprès des nouveaux parents**  
Pour connaître et activer au mieux les points de contacts et influenceurs de la cible aujourd'hui

LES



- **Des modules à la carte, au plus près de vos besoins et à votre rythme !**
- **Apprenez en 1 jour les fondamentaux de la cible ... 3 jours pour ceux qui souhaitent aller plus loin et faire le tour de la question !**

## Module / Jour - Les clés pour décrypter et conquérir les nouveaux parents

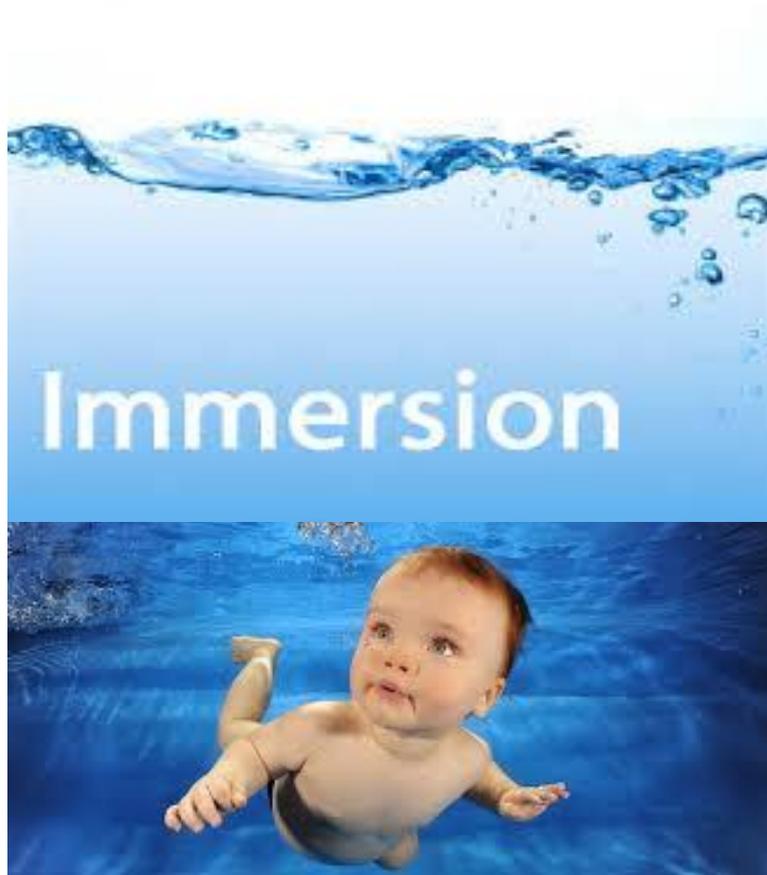


### Adoptez les bons réflexes pour vos projets et marques ciblant les futurs et nouveaux parents

- Appréhender la cible, prendre la mesure de leur(s) marché(s) : chiffrage, socio démo
- Identifier les opportunités de la cible: pivotement d'attitude, tendances clés, pouvoir d'achat
- Comprendre le vécu physique et psychologique
- Comprendre leurs comportements, valeurs, attentes (services) et besoins, leur rythme de questionnement
- Découvrir leurs critères de choix, leurs modes de consommation, leurs parcours d'achat (cross canal, digitalisation, points de vente)
- Identifier les enjeux, les marchés clés, leur rapport à la marque
- La cible et le digital, les NTIC
- Connaître les leviers de conquête et de fidélisation de la cible



## Module / Jour - Immersion auprès de la cible des nouveaux parents



### Allez à la rencontre de la cible, partagez son quotidien et bénéficiez d'un éclairage expert

- ½ journée avec la cible (observation, entretien) et ½ journée de retour d'expérience
- Au plus près des comportements, des pratiques, des gestes de la cible
- Analyse du matériel (photos, vidéos, enregistrements) à disposition
- Travail en groupe pour faire ressortir les éléments importants pour les équipes



### Activez au mieux les points de contacts et influenceurs de la cible aujourd'hui

- Quelle est l'image des futurs et jeunes parents (regard de la publicité et des medias)
- Optimiser les messages, les supports
- Quelles sont leurs attentes en matière d'informations ?
- Identifier les principales sources d'information de la cible
- Déterminer les canaux de communication les plus efficaces
- Quels medias consomment-ils ? (focus parental)
- Le digital (sites, réseaux sociaux ...)
- Quels sont les influenceurs clés ? b2c (avis de consommateurs / parents, WOM) et b2b
- Construire une relation durable (quel CRM ?)
- Connaître les leviers de conquête et de fidélisation de la cible

# Nous contacter



Virginie Foucault-Rougé  
Directrice du Développement  
T : 01 41 46 83 68  
[vfoucault@institutdesmamans.com](mailto:vfoucault@institutdesmamans.com)



Patricia Gelin  
Directrice Générale - Co-fondatrice de l'IDM  
T : 01 41 46 83 64  
[pgelin@institutdesmamans.com](mailto:pgelin@institutdesmamans.com)

IDM - Institut des Mamans  
10, boulevard des Frères Voisins  
92130 Issy-Les-Moulineaux