



LES CLES

BIEN

COMMENCER

SILVER ECONOMIE

FORMATION AVEC FREDERIC SERRIERE

Pourquoi cette formation ? La Silver Économie regorge d'opportunités. Cependant, beaucoup de projets échouent rapidement. Pourquoi ?

Ce marché est complexe et spécifique. Manque de compréhension des seniors, mauvais positionnement, collaborations mal gérées... Les erreurs sont évitables.

Notre formation vous donne les clés pour réussir. Vous apprendrez à comprendre les vrais besoins des seniors. Vous découvrirez comment élaborer une stratégie de marché adaptée. Nous vous montrerons comment éviter les pièges qui ont causé tant d'échecs.

Avec des exemples concrets, vous serez prêt à transformer vos idées en succès. Rejoignez notre formation et commencez efficacement dans la Silver Économie..

OBJECTIFS GLOBAUX

- Comprendre la Silver Économie et Ses Dynamiques
- Analyser et Interpréter les Données Démographiques
- Développer des Stratégies de Collaboration et de Lancement
- Créer des Stratégies de Commercialisation et de Communication

COMPETENCES VISEES

- CComprendre la population des Seniors et son évolution
- Comprendre l'écosystème de la Silver économie
- Savoir choisir et appliquer une stratégie pour développer son offre
- Savoir éviter les principales erreurs et comprendre les principaux facteurs clés de succès

PROFIL DU FORMATEUR : FREDERIC SERRIERE



Consultant-pionnier sur le Marché des Seniors depuis 1998. Accompagnement de centaines de projets depuis les startup aux grands groupes : www.FredericSerriere.com

. Fondateur d'Age Economy, Cercle / Réseau d'affaires pour les Décideurs (www.AgeEconomy.org)

. Animateur / Interviewer de l'émission Le Grand Entretien (www.youtube.com/fredericserriere)

. Fondateur de l'agence GlobalAgingConsulting (www.SilverEcoStrategic.com)

PROGRAMME (POUVANT ETRE AJUSTE)

■ Module 1 : Introduction à la Silver Économie

1.1 La Révolution Grise : Pourquoi la Silver Économie est le Futur

. Comprendre l'importance de la Silver Économie dans le contexte actuel et futur.

. Les chiffres clés : analyse des tendances démographiques et leur impact économique.

1.2 Déconstruire les Mythes : Perceptions et Réalités sur les Seniors

. Briser les stéréotypes sur les seniors : qui sont-ils vraiment ?

. Étude des profils psychographiques et comportements d'achat.

■ Module 2 : Les Fondamentaux du Marché Silver

2.1 L'Art de Lire les Données Démographiques

. Interpréter les projections démographiques pour anticiper les opportunités de marché.

. Identifier les segments clés et les tendances émergentes.

2.2 Les Seniors et la Prévention : Un Changement de Paradigme

. Analyser la perception des seniors face à la prévention et l'anticipation des besoins.

. Comment influencer les comportements d'achat en amont.

■ Module 3 : L'Écosystème de la Silver Économie

3.1 Cartographie des Acteurs Clés

. Identifier les principaux acteurs : entreprises, start-ups, associations, institutions.

. Comprendre leurs rôles, actions, contraintes, et attentes.

3.2 Travailler en Synergie : Stratégies de Collaboration

. Techniques pour établir des partenariats efficaces avec les acteurs de la Silver Économie.

. Études de cas sur des collaborations réussies.

■ Module 4 : Lancer et Piloter un Projet dans la Silver Économie

4.1 Les Étapes Clés pour Réussir son Projet Silver

. Méthodes pour définir et affiner son projet tout en minimisant les coûts.

. Les erreurs à éviter et les bonnes pratiques pour un démarrage réussi.

4.2 Innover avec un Budget Restreint : Approche Lean et Prototypage

. Techniques de conception et développement à coût réduit.

. Utilisation des retours utilisateurs pour ajuster rapidement son offre.

. Méthode optimisée de quantification de son marché potentiel

■ Module 5 : Stratégies de Commercialisation et de Vente

5.1 Positionnement Stratégique : Choisir le Bon Modèle BtoC, BtoB, BtoBtoC

. Exploration des différents modèles de commercialisation et comment les adapter à la Silver Économie.

. Études de matrices de positionnement spécifiques aux produits et services destinés aux seniors.

5.2 Le Marketing de la Mémoire : Toucher des Clients Expérimentés

. Stratégies pour vendre à des seniors : quel message, quel canal ?

. L'importance de l'émotion et de l'expérience dans le processus d'achat.

■ Module 6 : Communication et Influence

6.1 Parler aux Seniors : Adaptation du Message et des Médias

. Techniques de communication adaptées aux différentes générations de seniors.

. Stratégies pour un marketing digital efficace auprès des seniors.

6.2 L'Importance de la Réputation : Construire sa Notoriété dans la Silver Économie

. Stratégies pour se faire connaître et se positionner comme un leader dans le secteur.

. Utilisation des réseaux, des médias et des événements pour maximiser sa visibilité.

■ Module 7 : Cas Pratiques et Analyse de Success Stories

7.1 Études de Cas : Entreprises qui ont Réussi dans la Silver Économie

. Analyse détaillée de projets et entreprises qui ont su innover et se démarquer.

. Leçons à tirer pour appliquer ces stratégies à vos projets.

7.2 Atelier Pratique : Élaboration d'une Stratégie Silver

. Mise en pratique des connaissances acquises pour élaborer un plan d'action concret.

. Réalisation d'un projet pilote avec retours d'experts.

■ Module 8 : Préparer l'Avenir

8.1 Anticiper les Évolutions de la Silver Économie

. Analyse des tendances futures et comment s'y préparer dès maintenant.

. L'importance de l'innovation continue et de l'adaptation.

8.2 Développer une Vision à Long Terme

. Comment pérenniser son projet dans un environnement en constante évolution.

. Stratégies pour rester compétitif et pertinent dans la Silver Économie.

Conclusion : Se Positionner comme un Leader sur le Marché des Seniors

. Synthèse des points clés de la formation.

. Les prochaines étapes pour les participants : comment appliquer ces stratégies dans leur propre contexte.

■ Outils Complémentaires :

. Ressources Pratiques : Fiches outils, matrices de positionnement, check-lists.

. Support de Cours et Études de Cas : Documents téléchargeables pour approfondir certains aspects.

. Accès à un Réseau d'Experts : Connecter les participants avec des professionnels du secteur pour des échanges et du mentoring.

MODALITES EVALUATION DES COMPETENCES

- Positionnement – Évaluation des compétences visées par questionnaire final

MODALITES EVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire de satisfaction à chaud par le stagiaire – Attestation finale de validation de compétences

MODALITES EVALUATION DE LA FORMATION

- Actives et expérientielles – Apports théoriques – Mise en situation
- Positionnement initial : en amont de la formation, chaque participant remplira un questionnaire portant sur ses connaissances

3 FORMATS POSSIBLES

■ Formation Inter

- . Lieu : Paris ou Distanciel
- . 1 jour
- . 4 dates en 2024 (nous contacter)
- . Groupe de 10 participants maximum
- . Horaires : 9h / 17h30
- . A partir de 750 euros ht (450 ht Distanciel)

■ Formation intra ou sur-mesure

- . Lieu : dans vos locaux
- . Date : en fonction de vos souhaits et de la disponibilité du formateur
- . Groupe de 14 participants maximum
- . Horaires : 9h / 17h30
- . Coût : nous contacter

■ Formation personnalisée

- . Le formateur recentre le programme sur vos priorités
- . Organisation en fonction de vos souhaits et de la disponibilité du formateur,
- . Modalités financières et pédagogiques définies sur mesure, selon les besoins et objectifs identifiés

CIBLES

- Entrepreneur, intrapreneur, chef de projet, professionnel du marketing et toute personne avec un projet sur la Silver économie.

EN PLUS DE LA FORMATION

- Le cabinet de conseil stratégique, Senior Strategic, dédié au marché des Seniors excelle dans l'élaboration de stratégies sur mesure, offrant une approche globale.

FINANCEMENT

- Formations éligibles aux financements OPCO, selon les fonds disponibles. Organisme de formation certifié QUALIOP1

Découvrez les dates
Echangez avec le formateur
Personnalisez la formation à vos spécificités
Développez votre propre stratégie de vente

0950020394