

Formation courte

# CIBLAGE ET PERSONA

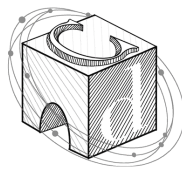
Identifier son client idéal pour adapter ses messages et concentrer ses efforts de communication.

## Public

- Indépendants et entrepreneurs
- Commerçants et artisans
- Chargé(e)s de communication débutant(e)s
- Toute personne amenée à gérer la communication de sa structure depuis un poste administratif

## Objectifs

- Comprendre les enjeux du ciblage en communication digitale et son impact sur la performance des actions menées
- Identifier son client idéal (persona) à partir de critères concrets : besoins, comportements, attentes et freins
- Structurer des messages adaptés à sa cible afin de gagner en clarté, en cohérence et en efficacité
- Prioriser ses actions de communication pour concentrer ses efforts sur les canaux et contenus les plus pertinents



caracteredigital.fr



**Caractère Digital**, expertise en design graphique et stratégie de communication.

Forte de 15 ans d'expérience, j'accompagne les entreprises dans la construction et la cohérence de leur image de marque, à travers des approches stratégiques et opérationnelles.

## Diplômes

- Designer Graphique – Bac +2
- Cheffe de projet – Bac +4

## Approche

- Parcours de formation personnalisés et adaptés aux besoins des professionnels
- Pédagogie orientée pratique, autonomie et mise en application immédiate !

## Certification & Indicateur qualité



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
Le certificat qualité a été obtenu au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation

BGE Coop, Coopérative d'entrepreneurs, est un organisme de formation labellisé Qualiopi



Intéressez par d'autres formations ?

Retrouvez mon catalogue ici



# CIBLAGE ET PERSONA

*Identifier son client idéal pour adapter ses messages et concentrer ses efforts de communication.*



## Programme

### 1. Comprendre les enjeux du ciblage

- Les enjeux du ciblage en communication digitale et son rôle dans la performance des actions
- Les conséquences d'un ciblage imprécis ou inadapté sur la visibilité
- Les erreurs courantes de ciblage
- Les bénéfices d'un ciblage clair pour optimiser temps, budget et efforts de communication

### 2. Identifier son client idéal (persona)

- Les notions clés du persona et son rôle dans une stratégie de communication efficace.
- L'identification des critères structurants du client idéal : besoins, comportements, attentes et freins
- La création d'une fiche persona à partir d'une fiche type fournie

### 3. Structurer des messages adaptés à sa cible

- L'articulation entre cible, offre et positionnement dans les messages de communication.
- L'adaptation du ton, du vocabulaire et des arguments selon le persona identifié.
- La formulation de messages clairs, cohérents et compréhensibles par sa cible.
- La déclinaison des messages sur les différents supports de communication.

### 4. Prioriser ses actions

- La hiérarchisation des actions de communication en fonction du temps, du budget et des ressources disponibles.
- La construction d'un plan d'actions simple et réaliste, centré sur les priorités.



## Prérequis

Une connaissance de base des outils numériques ainsi qu'un ordinateur sont nécessaires à la participation.

**Pour toutes inscriptions, merci de répondre à ce questionnaire d'évaluation :**  
<https://forms.gle/H36M3JnnyvgVSW628>



Formation courte

# CIBLAGE ET PERSONA

Identifier son client idéal pour adapter ses messages et concentrer ses efforts de communication.



## Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas
- Exercices d'auto-diagnostic appliqués aux projets des participants
- Échanges et retours personnalisés



## Bénéfices

- Une communication plus pertinente et efficace
- Des supports de communication cohérents et reconnaissables
- Une meilleure crédibilité auprès de leurs clients et partenaires



## Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés au cours d'un entretien.



## Modalités d'évaluation & indicateurs de performance

- Exercices pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Supports d'exercices complétés (audit visuel, fiche actions)



## Dates et lieu

à définir selon les demandes



## Durée de la formation

2h00



## Modalité de la formation

Présentiel ou distanciel



## Modalités d'inscription et d'admission

Dossier d'inscription et questionnaire pré-requis (lien ci-dessus)



## Tarif

170€ / personne



## Financement

Auto-financement  
OPCO / CNFTP / AGEFIPH



## Référent Handicap

Cécile BIROCHAU



Camille NOUGARO  
**Formatrice**  
*Caractère digital*



06 26 06 69 19



contact@caracteredigital.fr



caracteredigital.fr



Occitanie



Camille NOUGARO