

# MARKETING ET STRATEGIE DES SENIORS (55+)

## FORMATION

Avec **FREDERIC SERRIERE**



Inter | Intra ou sur-mesure | Formation Personnalisée Depuis 1998

Sous la houlette de Frédéric Serrière, expert chevronné depuis 1998, cette formation ciblée offre aux professionnels du marketing une plongée stratégique dans les subtilités du marché des Seniors. Les objectifs incluent une compréhension approfondie des dynamiques démographiques, la création et l'application de stratégies adaptées, ainsi que la prévention des erreurs fréquentes. Profitez de l'occasion pour explorer les opportunités de partenariats au sein de l'écosystème dynamique de la Silver Économie. Rejoignez-nous pour acquérir des compétences pointues et propulser votre succès sur ce marché en pleine expansion.

## OBJECTIFS GLOBAUX

- **Compréhension approfondie** : Maîtrisez les éléments clés du marché des Seniors pour conquérir la clientèle de 55 ans et plus.
- **Stratégie adaptée** : Apprenez à élaborer et appliquer une stratégie efficace pour développer une offre pertinente pour ce public spécifique.
- **Éviter les écueils** : Acquérez les connaissances nécessaires pour éviter les erreurs courantes et comprendre les facteurs clés de succès.
- **Partenariats et écosystème** : Découvrez comment saisir les opportunités de partenariats au sein de l'écosystème dynamique de la Silver Économie.

## COMPETENCES VISEES

- Comprendre la dynamique démographique des Seniors et ses implications.
- Appliquer des stratégies pertinentes pour conquérir et fidéliser les Seniors.
- Éviter les écueils fréquents et appréhender les principaux leviers du succès.

## CIBLES

- Directeurs et Responsables Marketing, Responsables de marques, Chefs de produit, Directeurs et Responsables du Développement et de la Stratégie, Directeurs et Responsables Innovation, Entrepreneurs en SilverÉconomie, etc.

## 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](http://www.FredericSerriere.com)

- Fondateur d'Age Economy, Cercle / Réseau d'affaires pour les Décideurs ([www.AgeEconomy.org](http://www.AgeEconomy.org))
- Animateur / Interviewer de l'émission Le Grand Entretien ([www.youtube.com/fredericserriere](http://www.youtube.com/fredericserriere))
- Fondateur de l'agence GlobalAgingConsulting ([www.SilverEcoStrategic.com](http://www.SilverEcoStrategic.com))
- Psychothérapeute (temps partiel)

## PROGRAMME (POUVANT ETRE AJUSTE)

### ■ LA TRANSITION DEMOGRAPHIQUE

- . Comprendre les éléments clés de la transition démographique
- . Savoir lire les détails d'une pyramide des âges avec les principaux indicateurs
- . Savoir réaliser des projections démographiques
- . Comprendre les différents marchés des Seniors

### ■ LES SENIORS

- . Les principales identités
- . Les principaux moments et étapes de vie après 55 ans
- . Psychologie et comportement des seniors
- . Les principales segmentations utilisées
- . Créer sa propre segmentation

### ■ L'ECOSYSTEME DE LA SILVER ECONOMIE

- . Organisation de la filière : principaux acteurs, rôles et missions
- . Organisation de l'écosystème pour comprendre les partenariats possibles

### ■ LES STRATEGIES POUR CONQUERIR LES SENIORS

- . Présentation des différentes stratégies (générationnelles, inter et transgénérationnelles, ageless, etc.)
- . Les facteurs clés de succès des stratégies BtoB, BtoC, BotBtoC
- . La matrice de positionnement COM/GI
- . Méthodologies de quantification des marchés
- . Études de cas et bonnes pratiques

### ■ LES OUTILS DU MARKETING DES SENIORS

- . La prise en compte des paramètres importants : hétérogénéité, refus de la stigmatisation
- . Les spécificités des produits et services conçus (exclusivement) pour les Seniors
- . Différentes méthodologies & points importants à considérer
- . Développer une innovation / demande
- . Études de cas et bonnes pratiques

### ■ COMMUNICATION SENIOR

- . Différentes stratégies de communication
- . Les éléments clés pour la création de contenu attractif
- . Les canaux de communication privilégiés des seniors (Introduction)
- . Analyse de campagnes de communication réussies auprès des seniors

### ■ DISTRIBUTION

- . Analyse des canaux de distribution préférés des Seniors
- . La distribution en ligne : sites web, marketplaces et e-commerce
- . La distribution hors ligne : points de vente physiques, boutiques spécialisées
- . La collaboration avec des partenaires et des distributeurs/prescripteurs (BtoBtoC)
- . Études de cas et bonnes pratiques

- Les exemples donnés durant la formation sont adaptés aux profils des participants.

Découvrez les dates 2024  
Echangez avec le formateur  
Personnalisez la formation à vos spécificités  
Développez votre propre stratégie

**0950020394**  
denis.janin@fredericserriere.com

Formation avec **EDIAD** **Qualiopi**



## 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
- . 6 dates en 2024 (nous contacter)
- . Groupe de 10 participants maximum
- . Horaires : 9h / 17h30
- . A partir de 850 euros ht

### ■ 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

## EN PLUS DE LA FORMATION

- Le cabinet de conseil stratégique, SilverEco 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 QUALIOPi

Découvrez les dates 2024  
Echangez avec le formateur  
Personnalisez la formation à vos spécificités  
Développez votre propre stratégie

**0950020394**  
denis.janin@fredericserriere.com

Formation avec **EDIAD** **Qualiopi**

