

# Maximiser l'Efficacité de ses **ACTIONS** de **PREVENTION** pour les **SENIORS (60+)** **FORMATION**

Avec **FREDERIC SERRIERE**



Inter | Intra ou sur-mesure | Formation Personnalisée



Les initiatives de prévention dédiées aux jeunes retraités se multiplient, mais souvent, le faible taux de participation suscite des questionnements. De plus, de plus en plus d'organismes remettent en question la pertinence du ciblage actuel des Seniors participants. Les raisons, qu'elles soient culturelles, liées aux perceptions individuelles, à l'image, sont variées.

Même sans changer la culture préexistante, il est envisageable d'optimiser l'impact des actions de prévention. Comment ? En affinant le ciblage pour atteindre des profils plus cohérents, en repensant l'architecture des ateliers, et surtout, en adoptant une communication plus efficace.

- **Comprendre les Profils Cohérents** : Décryptage des caractéristiques des Seniors réceptifs à la prévention, basé sur des analyses issues de données psychologiques et sociologiques.
- **Optimiser l'Architecture des Ateliers** : Conseils pratiques pour structurer des ateliers de prévention en accord avec les attentes et les motivations des participants.
- **Communication Performante** : Stratégies de communication adaptées pour susciter l'intérêt et l'adhésion, même au sein d'une culture non orientée vers la prévention.

**Cette formation est basée sur les connaissances en Marketing des Seniors, en psychologie sociale et comportementale et l'accompagnement d'acteurs dans le secteur de la prévention.** L'emploi d'outils de la psychologie sociale avec éthique, appliquée aux actions de prévention permet d'améliorer l'efficacité des initiatives préventives pour les plus de 60 ans.

## OBJECTIFS GLOBAUX

- **Rendre plus efficaces ses actions de prévention à destination des plus de 60 ans**
- **Concevoir ces actions de prévention avec une plus grande pertinence**
- **Augmenter le nombre de participants**
- **Apprendre à cibler les profils cohérents avec vos objectifs**

## COMPETENCES VISEES

- Comprendre relever les freins des Seniors dans la prévention
- Concevoir des ateliers en cohérence avec les objectifs de prévention et les envies des 60+
- Améliorer les communications pour augmenter l'attractivité de ses actions

## 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)

### ■ COMPRENDRE ET SURMONTER LES OBSTACLES CHEZ LES SENIORS

- . Exploration des situations méconnues, déni et procrastination
- . Analyse de la perception subjective de l'âge
- . Compréhension du besoin de réassurance chez les seniors les plus âgés
- . Exploration de la nécessité de liberté de choix chez les

### ■ baby-boomers

- . Examens des diverses relations des Seniors avec la prévention
- . Appréciation de l'hétérogénéité des seniors et de leurs situations

### ■ APPRÉHENDER LA VISION DES SENIORS DE LA PRÉVENTION

- . Identification des différents profils de seniors et de leurs comportements envers la prévention
- . Mise en lumière des deux profils de (jeunes) seniors les plus réceptifs et acquis aux actions préventives
- . Présentation des éléments clés caractérisant ces profils
- . Détection des autres profils potentiels et acquisition des compétences nécessaires pour les décrypter

### ■ DÉFINIR LES PROFILS SENIORS LES PLUS RÉCEPTIFS & COHÉRENTS

- . Description démographique détaillée
- . Analyse psycho graphique approfondie
- . Quantification du nombre de personnes concernées
- . Méthodologie pour identifier le profil idéal

### ■ UTILISER LES CLÉS DU SUCCÈS POUR SES ACTIONS

- . Identification des thèmes les plus cohérents et les plus demandés
- Réflexion sur le positionnement optimal des ateliers
- Importance cruciale du rôle de l'animateur

### ■ STRATÉGIES POUR LA RÉUSSITE DE SES ACTIONS DE PRÉVENTION

- . Définition claire des objectifs et des critères d'importance
- . Ciblage précis des seniors désirés
- . Positionnement stratégique sur la matrice Com/GI
- . Mesure de l'impact de la stratégie et des actions mises en place

### ■ LA COMMUNICATION AUPRÈS DES SENIORS

- . Utilisation efficace des outils du Marketing des Seniors (provenant de la formation "Marketing des Seniors")
- . Maîtrise des outils du Marketing Générationnel

### ■ OPTIMISER SA COMMUNICATION POUR LES ACTIONS PRÉVENTIVES

- . Utilisation judicieuse des outils spécifiques pour les ateliers de prévention (provenant de la psychologie sociale et des applications pratiques)
- . Application des principes de la psychologie comportementale
- . Utilisation des éléments clés pour une communication efficace
- . Ajustement impactant du message, avec une émotion positive sans susciter de sentiments négatifs
- . Identification des moments opportuns pour proposer des actions de prévention
- . Compréhension des canaux de communication et de diffusion de l'information pour les ateliers de prévention
- . Maîtrise de la co-création de la communication "ad hoc" avec les Seniors

- 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
- . 4 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

## CIBLES

- Directeurs autonomie des collectivités locales, Directeurs de l'action sociale d'une mutuelle, assurance ou acteur de prévoyance, Responsables des actions de prévention, Entrepreneurs sur la SilverEco, Directeurs et Responsables Marketing, Responsables de marques, Chefs de produit, Directeurs et Responsables du Développement et de la Stratégie, Directeurs et Responsables Innovation, Etc.

## 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**

