



Appréhender les nouvelles attentes des clients milléniaux

Olivier DUHAMEL

Programme

Repères générationnels

- La consommation, une question de génération ?
- Colle-t-on toujours à sa génération ?

Identifier la génération Y

- Qui sont les Milléniaux ?
- Repères sociétaux et sociologiques de cette génération
- La stratégie "Milléniaux" : les éléments marketing à mobiliser pour séduire

Passer du concept à l'offre qualifiée

- Définir les personas Milléniaux
- Quelles gammes pour les Milléniaux : adapter ou réinventer ?
- Communication auprès des Milléniaux : réseaux et modalités d'expression

Méthodes pédagogiques

- Méthodes démonstratives
- Méthodes interrogatives
- Méthodes expérimentales (exercices pratiques)

Évaluation

- Quizz de contrôle des connaissances
- Mise en place de personas et correspondances avec les offres