

Programme de la formation
Une journée pour « Vendre plus et mieux aux Seniors »

8h30-9h15	Accueil des participants par Sophie SCHMITT de Seniosphère Conseil et Ralph HABABOU de PB·RH Conseil Présentation des participants et tour de table sur les challenges seniors
9h15-10h00	Conférence « S comme SeniORs » Senior c'est quand ? C'est qui ? C'est quoi ? C'est combien ? Une opportunité en France mais aussi en Europe.
10h00-10h45	Le vieillissement : quel impact sur le quotidien ? Présentation sur les différentes dimensions du vieillissement Expérience de la simulation du vieillissement avec SAMO : se mettre dans la peau d'un senior pour mieux prendre en compte les besoins du vieillissement
10h45-11h15	Pause
11h15-12h00	Benchmarking au Japon et aux Etats Unis : des exemples inspirants d'approches et de stratégies seniors.
12h00-12h45	Bien vieillir, travailler jusqu'à 70 ans, les nouvelles tendances du marché senior. Ils sont en train de réinventer la société, quelles nouvelles formes de retraite ? comment le 4 ^{ème} âge va évoluer ? Etre senior : un nouveau style de vie et non une fatalité. Les représentations des seniors dans les médias.
12h45-14h15	Déjeuner
14h15-15h00	Segmenter les seniors : quelles clés pour avancer ? Travail en sous-groupes
15h00-15h45	Adapter avec succès une stratégie aux Seniors : illustration à travers le cas « Evian chez vous ». Leçons à tirer.
15h45-16h30	Appliquer les 7S de la relation client senior : théorie, vidéo pédagogique sur les erreurs à éviter, travaux en sous-groupes.
16h30-16h45	Pause
16h45-17h30	Une stratégie produits et service réorientée sur la cible des nouveaux seniors : témoignage d'un professionnel du marché des seniors
17h30-17h50	Mon plan d'action senior 2017
17h50-18h30	Corrigé du quiz, expérience structurée, synthèse, évaluation et conclusion

[Je m'inscris le 12 octobre](#)

[Je veux en savoir plus](#)

Ralph HABABOU
06 07 04 76 71
rhababou@pbrhconseil.com

Sophie SCHMITT
06 85 68 01 25
s.schmitt@seniosphere-conseil.com