

FORMATION DIPLOMANTE

BOOT CAMP CRÉER UNE OFFRE À FORTE VALEUR Certificat d'Université (CU)

Diplôme
d'université (DU)
Marketing et
développement
commercial

Pour qui ?

- Dirigeants de TPE/PME
 - Créateurs d'activité
 - Responsables d'offres
- souhaitant (re)valoriser leur proposition commerciale

Prérequis

- Exercer ou projeter une activité
- Avoir suivi le module 1 OU disposer d'une expérience commerciale de base

Durée

- 13 heures (1 journée de 9h et une ½ journée de 4h à J+45 jours)
- 12/10 et 27/11/2026

Modalités pédagogiques

La théorie au service de la pratique : séances de mise en situation, cours théoriques assortis d'exercices de mise en situation constante et de simulation.

La formation est coordonnée par Virginie de Barnier, professeure des universités, directrice de l'IAE de Nouvelle-Calédonie, spécialiste en marketing et communication.

Lieu(x)

- Campus de Nouville
- Ou intra-entreprise

Tarif

- 75 000 XPF
- Éligible FIAF

Dossier en ligne

- [Inscrivez-vous en ligne](#) jusqu'au 05/10/ 2026

CONTACT

**Pôle Formation Continue
et Alternance**

- +687 290 490
- dfca@unc.nc

Affirmez votre positionnement et créez une expérience client qui vous distingue.

Ce module accompagne les participants dans la (re)construction d'une offre lisible, désirable et durablement différenciée sur le marché calédonien. En travaillant à la fois sur la valeur perçue, le positionnement et l'expérience client, chaque participant repart avec un canevas de positionnement formalisé et un plan d'amélioration de son parcours client. Une séance de remédiation à distance (J+45) permet de consolider les changements engagés.

Objectifs de la formation

Cette formation vous aide à concevoir une offre plus attractive, différenciante et adaptée au marché calédonien. Vous apprendrez à identifier les leviers de valeur perçue par vos clients, à construire un positionnement clair et cohérent avec votre activité, puis à optimiser chaque étape du parcours client pour renforcer l'expérience et la satisfaction. Grâce à une approche concrète et collaborative, vous repartirez avec un positionnement formalisé, un plan d'amélioration opérationnel et des outils directement mobilisables dans votre activité.

Compétences visées

- Identifier et maximiser les sources de valeur perçue par vos clients dans le contexte calédonien
- Construire un positionnement différenciant clair, cohérent avec votre marché et votre identité d'entrepreneur
- Optimiser le parcours client pour renforcer l'expérience globale et la satisfaction à chaque point de contact

Programme

- Innover et transformer la concurrence en atout (3h)
- Maximiser la valeur client (2h)
- Construire un positionnement différenciant (2h)
- Optimiser le parcours client (2h)
- Remédiation à J+45 (4h)

Prêt à aller plus loin ? Validez la formation complète.

Cette formation est un certificat d'université (CU) qui fait partie du Diplôme d'université (DU) Marketing et développement commercial. Ce dernier est composé de 3 certificats pouvant être suivis indépendamment :

- Booster sa visibilité commerciale
- **Boot Camp: Créer une offre à forte valeur**
- Fidéliser et développer la valeur client