



Pour optimiser vos développements de produits, de communication, de packaging, vous cherchez à améliorer la relation entre le marketing/commercial et les diverses fonctions de création.

La démarche de création commerciale devient performante lorsque « briefeurs » et « briefés » sont créatifs, chacun dans leur rôle.

Comprendre la logique de l'autre pour mieux interagir, se doter d'outils structurant la collaboration, sont les moyens de dépasser les incompréhensions et frictions souvent observées sur ce terrain. Cela permet en outre de réduire les allers-retours coûteux en temps, en budget et... en démotivation !

Faire et recevoir un brief, évaluer une création

Une journée de formation pour développer les bons réflexes de collaboration pour une démarche de création commerciale performante.



- **Faire l'expérience de la création et de son évaluation**

Atelier individuel de création artistique sur un thème et sous contraintes (matériaux, temps). Séance d'observation guidée des réalisations individuelles.

- **Comprendre ce qui est en jeu dans une démarche de création**

Mise en évidence, avec le debriefing de l'atelier, des singularités et des besoins de chacun pour développer son processus créatif. Synthèse sur ce qui stimule et ce qui bloque une démarche de création et sur la dimension créative de chacun des métiers qui y collaborent.

- **Situer le rôle du brief et de l'évaluation dans une démarche de création commerciale**

- Objectifs et moyens à mettre en oeuvre par le marketing pour faire un brief stimulant, sur le fond (nature des informations et niveau de contenu) et sur la forme (animation de la réunion de brief).
- Objectifs et moyens à mettre en oeuvre pour évaluer une création sur des critères pertinents, liés à l'expertise métier et à la mesure de l'adéquation au brief.
- Dynamique globale de la collaboration «briefeurs» «briefés» tout au long de la démarche de création.

- **S'entraîner à faire un brief et à évaluer une création**

Application sur un cas pratique construit sur mesure.

- **Construire son plan d'action**

Les points clés pour développer sa créativité en relation avec sa fonction et développer sa capacité de collaboration dans la démarche de création commerciale.

La formation est mise en œuvre sur mesure, adaptée à vos problématiques terrain et à votre univers de référence.

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à des groupes mixtes marketing et/ou création.

Elle donne lieu à des échanges riches d'enseignement et stimulants pour des relations de travail mieux gérées. Elle permet également de poser un cadre pour une collaboration plus fructueuse, tant du point de vue de la création que des résultats commerciaux.

