

Les **formations** pour **conquérir** le **marché des Seniors**



Pour comprendre les plus de 50 ans

Senior Strategic—leMarchedesSeniors.com



Madame, Monsieur,

Vous avez entre les mains le catalogue de nos formations « inter et intra » entreprises pour conquérir le marché des Seniors. Ces formations uniques ont été développées avec l'expérience importante du Réseau Senior Strategic. Elles vous permettront de réussir le nouveau marché.

Le vieillissement de la population est une opportunité unique pour les entreprises qui veulent trouver des relais de croissance pour les décennies à venir. Durant les trente prochaines années, le vieillissement de la population sera l'une des préoccupations principales des leaders politiques et sociaux, comme des dirigeants d'entreprises, qu'elles soient industrielles ou de services.

Pour la première fois, la majorité des Français a atteint ou dépassé l'âge adulte, c'est-à-dire un âge auquel les forces de motivation liées au « développement propre » deviennent plus importantes que les comportements et les apparences. Autrement dit, pendant la première partie de sa vie, chacun s'efforce de s'accomplir par rapport aux autres. Le milieu de la vie est un tournant crucial : on se tourne alors vers soi-même, on devient moins sensible aux modes, aux tendances et à l'apparence.

Senior Strategic est le premier réseau international d'experts du marché des Seniors présent dans 18 pays et est partenaire de la Fiapa (Fédération Internationale des Associations de Personnes Agées) qui regroupe 3000 associations de personnes de plus de 50 ans dans le Monde soit 320 millions de personnes.

Nous croyons à un « marché des Seniors » respectueux des Seniors qui soit compatible avec le développement des entreprises.

Peut-être avez-vous de nombreuses questions « sur les Seniors » ? Toute notre équipe est à votre disposition pour vous assister à « conquérir le marché des Seniors ».

En attendant, je vous souhaite une bonne lecture de ce document.

Frédéric Serrière

Président Réseau Senior Strategic

Auteur du livre « Conquérir le marché des Seniors »

frederic.serriere@SeniorStrategic.com

A propos du réseau Senior Strategic

Senior Strategic a débuté son développement en France en 1999 pour être présent maintenant dans 18 pays. Il s'agit d'une aventure née « d'une passion des Seniors » et d'une vision de ces fondateurs : Hervé Saunier et Frédéric Serrière basée sur une valeur forte « le Respect des Seniors ».

En France, Senior Strategic est une **société d'étude économique et sociologique et agence de conseil en stratégie et marketing** spécialiste du marché des seniors et des baby-boomers.

Dans le Monde, Senior Strategic est **un réseau fédéraliste unique** qui regroupe des sociétés de marketing ou des agences de communication **dans 18 pays** dont : Canada, Québec, Grande Bretagne, Allemagne, Belgique, Japon, Australie, USA, Allemagne, etc.

Senior Strategic a également développé un réseau de partenaires permettant de compléter ses prestations et de proposer l'ensemble des services aux entreprises : études de marché qualitatives et quantitatives, marketing direct, communication, fichiers d'adresses, conseil en stratégie, édition, relations de presse, etc.

Au vue de la complexité du marché des Seniors, **un Conseil Scientifique** soutient Senior Strategic. Il est composé de chercheurs et d'experts dans différents pays : ergonomie, psychologie, gérontologie, marketing, communication, démographie, économie, sociologie, etc.

Plusieurs sites Internet d'information professionnelle sont édités dans le Monde : theMatureMarket.com, leMarchedesSeniors.com, leMarchedesSeniors.ca, theMatureMarket.ca, Reifemaerkte.de, leMarchedesSeniors.be, etc.

Vous avez un projet sur le marché des Seniors ? Faites vous assister d'un des membres du réseau. Pour la France, contactez, Laurence Wallet qui vous donnera votre contact local.

Réseau Senior Strategic France
22 rue Docteur Greffier
38000 Grenoble
Téléphone : +33 (0)1 46 36 53 27
info@SeniorStrategic.com
www.SeniorStrategic.fr
www.leMarchedesSeniors.com

Listes des formations

Notes :

- Ces formations uniques sont seulement données par des membres agréés du Réseau Senior Strategic afin de garantir leur grande qualité.
- Senior Strategic vous propose plusieurs intervenants possibles en fonction de vos besoins et attentes.
- Les descriptifs détaillés vous sont envoyés sur simple demande.
- Des formations sur-mesure sont possibles

Stratégie

Les Seniors et l'industrie du tourisme

Développer des Services d'aide à domicile

Les Baby boomers, la génération qui va tout changer

Adapter votre commerce aux Seniors

Quelles stratégies marketing pour cibler les Seniors

Conception et Développement de Produits Touristiques

Les impacts du vieillissement sur les entreprises

La génération du Baby-boom

Développer un magazine, une newsletter à destination des Seniors

Le tour du Monde des produits à destination des Seniors

Adapter son commerce aux Seniors

AgeExplorer : simulation de l'âge

Marketing

La communication à destination des plus de 50 ans

Adapter votre packaging aux Seniors

Adapter son site Internet aux Seniors

Quelles stratégies pour cibler les Seniors et les Baby-boomers ?

Comment communiquer efficacement à destination des Seniors ?

Le marketing des femmes de plus de 50 ans

Notes :

- Ces formations uniques sont seulement données par des membres agréés du Réseau Senior Strategic afin de garantir leur grande qualité.
 - Senior Strategic vous propose plusieurs intervenants possibles en fonction de vos besoins et attentes.
 - Les descriptifs détaillés vous sont envoyés sur simple demande.
- Des formations sur-mesure sont possibles

La communication et les Seniors

Le Neuromarketing au service de la communication Senior

Le marketing générationnel

Adapter le design de vos produits aux Seniors

L'infomercial à destination des Seniors

Le marketing direct à destination des Seniors

Design, ergonomie, packaging : comment présenter les produits aux Seniors

Développer des services périphériques pour séduire les plus de 50 ans

Mailing, e-mailing, services... : comment atteindre et fidéliser les Seniors ?

Formation des commerciaux à la vente aux Seniors

Le principe de l'âge cognitif

Commercial

Savoir mieux vendre aux Seniors et aux Baby boomers

Adapter ses méthodes de ventes aux Seniors

Notes :

- Ces formations uniques sont seulement données par des membres agréés du Réseau Senior Strategic afin de garantir leur grande qualité.
 - Senior Strategic vous propose plusieurs intervenants possibles en fonction de vos besoins et attentes.
 - Les descriptifs détaillés vous sont envoyés sur simple demande.
- Des formations sur-mesure sont possibles

Ressources Humaines

Séminaire de formation en direction des salariés en seconde partie de carrière

L'entretien annuel d'évaluation comme outil de motivation et de reconnaissance des Seniors

Autour de la transmission de votre entreprise

Femmes Seniors, votre place dans l'entreprise aujourd'hui

Gérer les conflits entre générations

Le management des salariés Seniors (+de 50 ans)

Amélioration des conditions de travail du salarié de plus de 50 ans

(Les formations RH sont données par les consultants de RHSeniors)

Lieu

Ces formations sont données sur les 5 continents.

Plus de 10.000 personnes ont déjà été formés dans différents pays

Pour en savoir plus

France

Senior Strategic
22 rue Docteur Greffier
38000 Grenoble
Téléphone : 33 (0) 1 46 36 53 27
Email : info@seniorstrategic.com

www.leMarchedesSeniors.com
www.theMatureMarket.com
www.SeniorStrategic.fr