

Ateliers entreprises : Comment vendre aux seniors ?

Boostez votre accès au marché des seniors !



Cycle 1 - Les leviers sociaux : engagez et fidélisez une communauté de seniors

ATE 1 – 12 Septembre 2018 - Connaître les atouts sociaux de votre produit en milieu réel

1. Cibler les valeurs et forces des solutions en milieu réel.
Segmentation culturelle des seniors.
2. Connaître et soutenir les habitudes de vie des seniors.

ATE 2 – 19 Septembre 2018 - Concevoir la compétence sociale de votre offre silver en milieu réel

1. Cartographier la compétence du produit
Compétence culturelle du produit à créer du lien et à valoriser la personne âgée.
2. Cartographier les systèmes d'activité des usagers dans un espace/temps
Parcours usagers + communautés d'usages.

ATE 3 CODESIGN – 26 Septembre 2018 - Concevoir et diffuser l'image sociale du produit en milieu réel

1. Les clés d'une bonne image sociale du produit
Les stratégies de diffusion des produits auprès des seniors.
2. Les grands succès du design social pour Personnes Agées
Les concepts/vision/utopies/produits seniors à succès.



Cycle 2 - Les leviers sensoriels : captez l'attention des seniors

ATE 4 – 9 Octobre 2018 - Contrebalancer les émotions négatives que suscitent les offres seniors

S'adapter aux réactions émotionnelles des seniors

1. Des besoins difficiles à exprimer
Angoisse de la mort/maladie/rejet et impact sur les choix de consommation.
2. Une communication positive en réponse à ces besoins
Désir de survie
Désir de valorisation

ATE 5 – 16 Octobre 2018 - Compenser les limitations sensorielles des seniors

S'adapter aux limitations sensorielles pour créer une offre attirante et adaptée

1. Compenser les limitations sensorielles des seniors

Hiérarchie du déclin sensoriel

Pistes de compensation du déclin

2. Les succès du design sensoriel pour senior

Design sensoriel et elderly friendly

ATE 6 CODESIGN – 6 Novembre 2018 - Concevoir une offre silver sensoriellement attractive

Méthodologie du Design sensoriel (couleurs, matière, formes, son)

Créer la planche de tendance de son offre (benchmark visuo-sémantique + structuration multimodale)



Cycle 3 - Les leviers comportementaux : Optimisez les points de vente physiques ou numériques

ATE 7 – 4 Décembre 2018 - Les prérequis d'entrée en interaction avec les seniors

1. S'adapter aux limitations fonctionnelles des seniors

Hiérarchie des déclins perceptifs, moteurs et cognitifs et impact sur la consommation.

2. S'appuyer sur les stratégies d'adaptation au vieillissement des seniors

Stratégie SOC (Sélection Optimisation et Compensation) et impact sur la consommation.

ATE 8 CODESIGN – 11 Décembre 2018 - Les conditions de l'utilisabilité de l'offre silver

1. Les critères ergonomiques d'utilisabilité

2. Les critères de la persuasion technologique

Critères statiques et dynamiques.

ATE 9 – 18 Décembre 2018 - Concevoir le design d'interaction pour Personnes Agées

1. Concevoir le design d'interaction pour seniors :

Cartographies de fonctionnalités stratégiques et scénarii d'usages.

2. Les grands succès du design comportemental pour Personne Agées :

Universal and Happy Design.

Tarifs :

Tarif adhérents TechSap Ouest : 240 € par cycle de 3 demi-journées ou 620 € pour les 3 cycles

Tarif non adhérents : 330 € par cycle de 3 demi-journées ou 890 € pour les 3 cycles

Contactez-nous :

Hamza IBA - UX Designer : 02.61.50.05.01

hamza.iba@techsapouest.fr

Adresse des ateliers :

2 rue Jean Perrin 14460 Colombelles

FFWD - Innovaparc Bâtiment A2 - 1er étage