

Déployer sa stratégie de communication avec la mise en place d'outils performants

Référence du programme

Page 1/2



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- . METTRE EN PLACE UN CALENDRIER COMMERCIAL
- . ELABORER UNE CAMPAGNE EMAILING
- . IDENTIFIER LES TECHNIQUES DE REFERENCEMENT LOCAL
- . ORGANISER UN EVENEMENT PROFESSIONNEL POUR PROMOUVOIR SON ENTREPRISE
- .

PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse à tout gérant d'entreprise ou salarié d'entreprise qui souhaite apprendre à communiquer et à convaincre aux bonnes cibles avec les bons outils.

PRE-REQUIS

Cette formation intègre des notions de bases dans la spécialité, il n'y a pas de pré-requis particulier. Un questionnaire de positionnement aura lieu avant le début de la formation dans le but d'adapter le rythme, le contenu et les exercices pratiques associés.

DUREE ET ORGANISATION

La formation s'organise en 8 sessions pour une durée totale de 32h. L'effectif de stagiaires est basé sur un format de 1 à 8 personnes maximum. La formation se déroule en présentiel. Suivant le cas de figure, elle peut avoir lieu dans l'entreprise ou dans une salle formation prévue à cet effet.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La méthode pédagogique utilisée dans cette formation se déroule avec une alternance d'écoute active, de pratique à l'oral et d'exercices pratiques. Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices...)

SUIVI ET EVALUATION

A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de stage et des supports de cours (papier ou numérique). Un questionnaire fera l'objet d'une évaluation à chaud sur le déroulement de la formation (locaux, formateur, supports utilisés...). Le suivi post-formation est effectué via un formulaire disponible en ligne. L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire de Quizz et d'exercices pratiques ou de contrôle continu.

ENCADREMENT

La formation sera assurée sous le contrôle de Fanny LE SAUX, diplômé en COMMUNICATION et MARKETING, et disposant de 15 ans d'expérience dans son domaine.



DATES ET LIEU DE FORMATION :

Communiqués sur la convention de formation



Durée : 32H



Groupe : 1 à 8 max



CONTACT

Fanny LE SAUX

06 95 15 82 41

laptitecomdefanny@gmail.com

CONTENU DE LA FORMATION

A METTRE EN PLACE UN CALENDRIER COMMERCIAL

Différencier les étapes d'un plan d'actions
Plannifier les actions et outils à mettre en place dans le temps

B ELABORER UNE CAMPAGNE EMAILING

Définir les bases et les objectifs de sa campagne email
Créer sa première campagne email

C IDENTIFIER LES TECHNIQUES DE REFERENCEMENT LOCAL

Différencier les différentes plateformes de référencement Local
Synchroniser et optimiser son contenu sur toutesles plateformes

D ORGANISER UN EVENEMENT PROFESSIONNEL POUR PROMOUVOIR SON ENTREPRISE

Se préparer à l'organisation d'un évènement
Anticiper le jour de l'évènement et l'après