

# FORMATION MARKETING

Opérationnel et Communication Digitale



# MARKETING

## L'IMAGE, RECRUTER ET FIDÉLISER



### Durée de la formation

3 jours soit 21h00 : 08h30-12h30 / 13h30-16h30

### Public concerné

Cette formation est ouverte à tous les professionnels du secteur de la communication et du marketing.

### Équipements mis à disposition

- Salle récente avec mobilier confortable
- Réseau Wifi
- Projecteur vidéo ou grand écran
- Tableau ou Paperboard
- Livret de formation regroupant tous les supports de cours et exercices
- Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentation (slides).

### Les modalités de suivi de l'exécution et d'appréciation des résultats

- Feuille d'émargement journalière
- Tests d'évaluations type QCM pour valider l'acquisition des connaissances
- Quizz

### Objectifs de la formation

- S'approprier les différents leviers de communication digitale pour recruter et fidéliser les clients
- Définir un plan de communication digitale cohérent
- Créer un Persona
- Définir une ligne éditoriale correspondant à l'image de son entreprise

### On relève plusieurs points forts

- Tous les participants apprennent à cibler, fidéliser et surtout à s'adapter aux clients.
- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation





## FORMATION MARKETING OPÉRATIONNEL ET COMM' DIGITALE

La formation "Marketing Opérationnel et Communication Digitale en B2B" vous enseignera les techniques pour recruter et fidéliser les clients. Elle vous permettra d'identifier vos prospects et de mettre en place une ligne éditoriale efficace.

Chaque étape de la formation sera finalisée par un test de connaissances et la formation sera validée par un examen final.

Les participants recevront également une fiche récapitulative de la formation à la fin.

### Les enjeux de la Comm'Digitale

- Comprendre les nouveaux clients et leur comportement
- Les résultats de la digitalisation

### Connaître ses clients

- Apprendre à utiliser les enquêtes en ligne pour mieux comprendre les besoins et les comportements des clients
- Effectuer une veille concurrentielle pour connaître les actions de la concurrence
- Définir des Personas pour cibler efficacement les prospects et les clients

### Recruter des prospects

- Mettre en place des contenus pertinents pour attirer l'attention des prospects

- Créer de l'intérêt chez les clients potentiels
- Cibler les prospects et les clients pour atteindre efficacement le marché cible

### Engager et fidéliser ses prospects

- Engager une communication interactive avec les prospects
- Améliorer l'image de l'entreprise pour stimuler la confiance des prospects
- Proposer des offres attractives pour fidéliser les clients



# LES TARIFS

## POUR LES SOCIÉTÉS ET PARTICULIERS

### FRAIS DE FORMATION

Coût unitaire H.T : 530 euros x 3 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 1590 € HT.

### FRAIS DE RESTAURATION

Coût unitaire H.T. 20 euros x 3 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 60 € HT.

**Soit un total de : 1 650 € HT**

### LES MODES DE RÈGLEMENT SONT LES SUIVANTS

Chèque ou Virement.

Nos formations sont accessibles par l'employeur ou à la demande du salarié avec l'approbation de son employeur.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation.

La prise en charge de la formation est confirmée dès réception des documents dûment signés par le bénéficiaire.

Un délai pouvant aller jusqu'à 30 jours est requis entre la prise en charge de la formation par BMO Conseil et l'entrée en formation.

## ACCESSIBILITÉ



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.