

Bâtir son plan multicanal

Cette formation au marketing multicanal vous apportera toutes les clés pour réaliser de A à Z vos campagnes multi supports. De la stratégie à l'évaluation des résultats, vous connaîtrez les techniques majeures.

OBJECTIFS

- S'approprier tous les outils pour bâtir un plan marketing opérationnel multi-canal
- Maîtriser les principes clés pour construire des arguments clients
- Savoir utiliser tout outil de promotion et de communication

PROGRAMME

Définir sa stratégie de marketing opérationnel

- Affiner sa stratégie de ciblage
- Allouer budget et moyens
- Définir sa stratégie de communication en 5 étapes : cibles, objectifs, messages clés et supports
 - > Cas pratiques d'entreprise

Construire son plan marketing opérationnel multi-canal

- Respecter les étapes clés
 - > Repérer les différents canaux et les adapter à sa stratégie
 - > Promotion des ventes
 - > Street marketing
 - > Marketing direct
 - > Salons et événementiel
- S'appuyer sur les modèles types du marketing opérationnel
 - > Mise en situation sur cas pratique

Préparer des messages attractifs on/off

- Adopter le bon discours, les choix de visuels/vidéos
- Tourner les caractéristiques produits/services en bénéfices client
- Argumenter pour donner de la valeur
 - > Modèles de best practices

S'appuyer sur le web

- Optimiser son site web
- Travailler son référencement naturel ou payant
- Utiliser les réseaux sociaux et les blogs d'entreprise
- Cadencer ses e-mailings et e-newsletters
- Développer le marketing viral autour de ses produits et marques
 - > Mise en pratique sur un cas d'entreprise

Mesurer ses résultats

- S'appuyer sur les indicateurs clés par action et objectif assignés
- Orchestrer des tableaux de pilotage

 **2 jours**

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MK01

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation axée sur les projets des participants
- Nombreuses mises en situation

POUR QUI ?

- Managers, chefs de projet marketing opérationnel et communication
- Chefs ou assistants produit
- Commerciaux en charge du marketing opérationnel

PRÉ-REQUIS

- Connaître les fondamentaux du marketing

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.