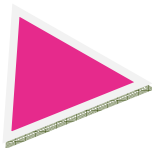




Meras-Network est certifié ICPF & PSI (qualification figurant sur la liste CNEFOP) et enregistré au Datadock.



Programme « S'adapter à la communication digitale, une stratégie gagnante pour vos clients »

3 jours – 21 heures

Pack Intra – 8 participants maximum

POUR QUI ?

Tout professionnel soucieux de s'adapter aux nouveaux usages de la communication digitale.

PRE REQUIS : aucun

NOS +

Un angle à 360° de la communication et des cas pratiques pour répondre à vos attentes opérationnelles.

> OBJECTIF :

Le développement du digital et de ses nouveaux usages a transformé en profondeur la manière de communiquer pour les entreprises. Le contenu, les messages, les mots, les canaux de diffusion, quels sont les codes à saisir de ce renouveau de la communication à l'ère du digital ? Quels pièges à éviter ? Quelles opportunités à saisir dans le cadre d'un parcours client efficace ?

> PROGRAMME

La communication : panorama et objectifs

- Les fondamentaux de la communication : cibles, objectifs, messages, axes stratégiques.
- Les différents canaux de communication
- Interaction et travail avec les participants : connaître leurs priorités, leurs enjeux, leurs objectifs cette année ? Qui sont leurs publics/cibles (*que sait-t-on sur eux, valeurs et croyances*), leurs attentes et leur vision de la communication : quelles actions de communication les ont marqués ces derniers mois, pourquoi, sur quels sujets souhaitent-ils communiquer dans l'année qui vient ? Qu'attendent-ils de la communication ?

Focus sur la communication digitale

- Webmarketing, communication web et social media : tour d'horizon des tendances et des bonnes pratiques. Typologie des réseaux sociaux. Objectifs des réseaux et vocabulaire lié à leur utilisation, inbound et outbound marketing
- Identification de vos outils et actions de communication dans le digital : public cible, objectif / choix des supports et canaux
- Médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn
- Outils collaboratifs : google drive, google forms, slack
- Emailing et newsletter : éléments, écrire pour être vu (*soigner les contenus et le titre*)
- Utilisation des illustrations pour sa communication : les banques d'images, les formats spécifiques au web, les outils pour retravailler les images

Réaliser vos supports de communication clients

- Définir et élaborer votre communication avec vos clients. Bâtir votre kit parcours clients :
 - . Trouver le meilleur moyen de communiquer avec vos clients à chaque étape de leur vie. Pour que chaque client soit votre meilleur client.
 - . Focus sur le titre et le texte dans vos messages. Écrire pour être visible et pour fidéliser vos clients et les faire agir.
 - . Rendre l'expérience client homogène quel que soit le canal.
 - . Adopter le bon ton et le bon message.
- Créer vos modèles de communication clients
- Mesurer pour piloter

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : mise en pratique intensive sur ordinateur et vidéo-projection

> **ANIMATEURS** : Experts en stratégie de communication