



Meras-Network est certifié QUALIOP1 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

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation et bilan établis avant le début de stage pour chaque stagiaire
- Critères identiques pour l'évaluation de fin de formation.
- Bilan de fin de stage pour constater l'évolution de chaque stagiaire en fonction de ses capacités

Notre évaluation est basée sur les critères suivants :

- Evaluation des compétences tout au long de la formation au travers de tests et de mises en situation pratiques

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

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

> **DELAI D'ACCES** : 1 mois



> **ACCESSIBILITE** : nous contacter

> **LIEU** : nous contacter

> **DATES** : nous contacter

> **TARIF** : indiqué sur notre page « Formations »