

LE MARKETING À L'ÈRE DIGITALE

**2** jours

ADAPTEZ VOS STRATÉGIES ET ACTIVEZ LES BONS LEVIERS

PROGRAMME DE LA FORMATION

LES ENJEUX DU MARKETING À L'ÈRE DU DIGITAL

- › Comment la révolution digitale a bouleversé les règles
- › La transformation du marketing et les nouveaux modèles du mix
- › Enjeux et opportunités pour l'entreprise

Cas réels pour illustrer les tendances

LES NOUVEAUX PROCESSUS DE CRÉATION DE VALEUR

- › Les leviers marketing de la création de valeur à l'ère digitale
- › Méthodes pour concevoir des offres innovantes
- › Évaluer la création de valeur dans un contexte digital

Imaginer un axe de création de valeur pour votre entreprise : définir les piliers, leviers, méthodes et critères d'évaluation

LES NOUVELLES ARCHITECTURES DE COMMUNICATION

- › Interaction et engagement, bases des nouvelles architectures de communication
- › Les enjeux de l'omnicanalité et de la personnalisation pour les nouvelles architectures de communication
- › Intégrer les nouveaux canaux de communication dans sa stratégie marketing globale

Cas réels pour illustrer les nouvelles architectures de communication

LE NOUVEAU FUNNEL MARKETING

- › Nouveau funnel marketing et différences avec le funnel traditionnel
- › Les stratégies à mettre en place pour atteindre les clients à chaque étape du parcours

Brainstorming autour des stratégies et activations à mettre en place

Représenter son funnel marketing actuel et proposer des évolutions

TRAFIC MANAGEMENT

OBJECTIFS

Exploiter les opportunités et les enjeux du marketing à l'ère digitale.
Créer de la valeur en activant les bons leviers marketing.
Intégrer les nouvelles architectures de communication au funnel marketing.
Évaluer les actions mises en œuvre et faire des arbitrages.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

De nombreux cas réels pour illustrer et inspirer
Des exercices d'application sur les entreprises des apprenants
Des synthèses et bonnes pratiques à mettre en œuvre après la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, communication, digital, relation client, chefs de marque/produit/marché, chefs de projet digital, product owners
Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 540 € HT - Réf : MPC-MADI

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
le 30 septembre 2024 et le 1 octobre 2024

Paris Montparnasse :
les 24 et 25 juin 2024
les 12 et 13 décembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

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

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/	

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO