

NOUVEAUX MÉDIAS

**1** jour**PARTEZ À LA CONQUÊTE DES NOUVEAUX MÉDIAS (RETAIL MÉDIA, TV SEGMENTÉE, GAMING...)**

PROGRAMME DE LA FORMATION

PANORAMA DES NOUVEAUX MÉDIAS

- › Concept et contexte de développement des nouveaux médias
- › Cartographie des nouveaux médias
- › Les enjeux et les opportunités pour les marques

RETAIL MÉDIA : UN POTENTIEL À EXPLOITER

- › Principe et fonctionnement du Retail Média
- › Les promesses et les limites pour les marques

Cas réels pour illustrer les campagnes Retail Média

LA RÉVOLUTION TV SEGMENTÉE

- › Principe et fonctionnement de la TV segmentée
- › Perspectives et atouts de la TV segmentée

Cas réels pour illustrer les campagnes TV segmentées

EXPLORER ET EXPÉRIMENTER LES NOUVEAUX ESPACES, GAMING, E-SPORT, MÉTAVERS

- › Définitions et fonctionnement des nouveaux espaces
- › Présentation des avantages et des limites pour les marques

Cas réels pour inspirer

INTÉGRER LES NOUVEAUX MÉDIAS DANS SON MÉDIA PLANNING

- › Les critères à prendre en compte pour choisir les nouveaux médias adaptés à sa cible
- › Les différents acteurs et partenaires pour mettre en place une campagne Nouveaux Médias
- › Mesurer l'efficacité de ses campagnes sur les nouveaux médias

Imaginer une campagne « nouveaux médias »

OBJECTIFS

Exploiter le potentiel des nouveaux médias en tenant compte de leurs limites.
Utiliser les opportunités offertes par les nouveaux médias.
Intégrer les nouveaux médias à son média planning.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

De nombreux cas réels pour illustrer et inspirer
Un exercice d'application pour imaginer une campagne nouveau média

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directions marketing et communication, commerciales et expérience client (directions stratégiques et managers opérationnels)

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

970 € HT - Réf : MPC-NOME

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
le 26 septembre 2024

Paris Montparnasse :
le 16 mai 2024
le 4 novembre 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