

UNE SÉLECTION
DE FORMATIONS POUR SOUTENIR
LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE

Préresse - Imprimerie - Sérigraphie
Reliure-Brochure-Dorure - Routage

web to print
total covering
offre multicanal
impression numérique
marketing gestion
entretien professionnel
site web
appel d'offre



100%
FINANCÉES

FONDS PARITAIRE
DE SÉCURISATION DES PARCOURS PROFESSIONNELS

AGEFOS PME

CGM

COMMUNICATION
GRAPHIQUE ET
MULTIMÉDIA

Pour plus d'informations,
www.agefospme-cgm.fr



Programme de formation

Amigraf



Construire une offre multicanal

Objectifs pédagogiques

- Gérer les solutions multi-canal dans l'organisation de l'entreprise.
- Définir les solutions techniques à forte valeur ajoutée.
- Cibler ces solutions par typologie de marché

Pré requis

- Avoir défini les grands axes de la stratégie d'entreprise. Avoir ciblé un axe de développement autour du Web to Print dans la perspective d'une stratégie « cross-média ».

Durée

14h en continu ou en discontinu

Évaluation

Attestations de compétences (tests d'évaluation permettant de valider des capacités ou connaissances acquises, à mettre en place tout au long du module)

Programme détaillé

S'approprier les règles du marketing direct multicanal

- Intégrer le marketing direct multicanal dans la démarche marketing.
- Identifier les stratégies clients.
- Définir pour chaque campagne les objectifs, le contenu, l'offre et les cibles.

Réussir une campagne multicanal

- Sélectionner les moyens d'action et supports en fonction des objectifs et en fonction des coûts.
- Utiliser les techniques et règles du marketing direct
- Créer un message percutant.
- Mesurer l'efficacité et analyser les rendements.

Maîtriser les supports multicanal et renforcer leurs utilisations

- Augmenter l'impact de ses campagnes mailing (le message, les composants).
- Elaborer des e-mailings et newsletters efficaces (les règles techniques et les principes de mise en page).
- Connaître les contraintes légales en matière de communication multimédia.
- Se familiariser avec les nouveaux canaux et usages : marketing digital, marketing mobile...

Passer à une Relation Prospects et Clients sociale en omnicanal

- Mettre en place une stratégie de veille adaptée
- Comment intégrer les réseaux sociaux et se positionner sur le s-CRM ? Vers un marketing communautaire ?
- Evaluer le retour sur R.O.E. (retour sur engagement)
- Des messages « push » au dialogue interactif pour engager la conversation avec le consommateur
- Définir une stratégie de contenu porteuse de sens

Définir et finaliser les supports d'aide à la vente

- Construire un argumentaire de vente : l'avantage concurrentiel, le bénéfice client, la preuve.
- Exploiter le CRM pour prévenir les résiliations et réveiller les clients inactifs

Contact

Mme Véronique DUFOURG

veronique.dufourg@amigraf.com

03 20 57 09 82

