

Intervenants

Philippe HERVIEU

Public

Responsables marketing et communication, Chargés de communication, Chargé de marketing, Commerçants, Entrepreneurs

Niveau : intermédiaire – confirmé**Informations et inscriptions**Service formation continue et alternance IGR-IAE Rennes
11, rue Jean Macé
CS 70803
35708 Rennes Cedex 7
Tél : 02 23 23 38 82**Modalités pratiques****Prix de la formation :**

1 000€

Durée :

14 heures sur 2 jours

Lieu :

IGR-IAE Rennes

Nombre de places : 10**Calendrier****Dates de formation :**

17 et 18 mai 2017

Objectifs, compétences développées

- Comprendre les motivations d'achat de vos clients et prospects pour élaborer un plan marketing efficace et cohérent.
- S'inspirer de vos clients pour orchestrer les thématiques de communication commerciales de votre entreprise et répondre à ses objectifs.
- Les 6 éléments incontournables pour créer des offres commerciales attractives.
- Construire des campagnes 360° centrées clients et utiliser les supports adaptés à vos clients et votre entreprise.
- Comprendre les fondamentaux de la communication digitale et de la communication points de vente (en fonction des besoins des participants)

Organisation pédagogique

Formation illustrée de nombreux cas pratiques et exercices pour accélérer l'apprentissage des concepts étudiés et améliorer leur opérationnalité.

Contacts**Chargé de mission**

Stéphane BERGUE

stephane.bergue@univ-rennes1.fr

Assistante de formation

Caroline HARDOUIN

caroline.hardouin@univ-rennes1.fr

PROGRAMME**En savoir plus** www.igr.univ-rennes1.fr

LES OUTILS DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION OMNICANALE POUR MIEUX PROSPECTER ET FIDELISER VOS CLIENTS

1^{er} jour :

- L'importance d'un cadre stratégique pour votre communication omnicanale.
- Le déploiement d'un plan d'actions de communication commerciale.
- Développer le storytelling dans la communication de son entreprise.
- La construction d'offres attractives répondant aux insights clients de votre entreprise.

2^{ème} jour :

- Planifier vos campagnes 360° et organiser les prises de paroles sur les différents supports de contacts (Marketing Direct, emails, réseaux sociaux ...).
- Les 7 essentiels de la communication digitale pour des emails efficaces.
- Approche merchandising pour faire évoluer vos magasins et développer l'attractivité et de la transformation (en fonction des besoins des participants).

Les + de la formation

Le cours est illustré de cas pratiques, d'une simulation de création d'entreprise et d'exemples de situation d'entreprises destinés à l'acquisition des raisonnements et mécanismes financiers.