



Formation « Optimiser sa communication globale »

- ❖ **Objectifs pédagogiques** : disposer d'une méthodologie pour gérer sa communication globale – savoir bâtir un plan de communication et gérer son budget – être autonome avec l'outil social média pour développer ses ventes – apprendre à communiquer efficacement vers ses clients – savoir gérer son identité face à sa cible – apprendre à optimiser sa base de données
- ❖ **Nombre de participants** : jusqu'à 4
- ❖ **Public** : Tout public
- ❖ **Pré requis** : Aucun
- ❖ **Moyens et méthodes pédagogiques** : mise à disposition de supports théoriques PowerPoint et papiers – mise en situation des outils et supports actuels quantitatifs et qualitatifs - exercices ludiques, échanges de bonnes pratiques, utilisation de moyens vidéo projection, PC... pour approfondir et analyser
- ❖ **Méthodes d'évaluation** : évaluation des connaissances via un quizz remis en fin de stage
- ❖ **Matériel & logistique** : salle de vidéo projection, tables, chaises mis à disposition ou s'adapte en fonction des lieux de formation
- ❖ **Documents de contractualisation** : Convention de formation, feuille de présence, facturation
- ❖ **Modalité d'accès/accessibilité PMR** : totalement accepté, formation en intra entreprise – multitude de possibilité d'adaptation – nous sommes à votre écoute

ORGANISATION

Organisme de formation : Morpheus Consulting

Intervenant : Pauline Farenq

Lieu : intra entreprise

Durée : 4 jours 28h (si sur mesure, nous consulter)

Horaires : 9h 12h / 13h30 17h30 (journée(s) de 7 heures)

Dates prochaine session : semaine 14 & 15

Cout de la prestation de formation : 1400€ HT

Sur mesure : devis sur mesure pour toute demande particulière en fonction des besoins (nous consulter directement)

PROGRAMME DE FORMATION

« Optimiser sa communication globale »

#Jour 1- Comment optimiser ses outils de communication ?

- Les bases de la communication et les approches théoriques
- Identification des supports actuels
- Comprendre leurs utilisations et les optimiser dans les messages
- Bâtir un plan de communication global
- Planifier et budgéter les actions de communication

#Jour 2- Communiquer efficacement vers ses clients et sur son territoire

- La communication client vs la communication corporate
- Identifier et maîtriser son image face à sa cible
- Bâtir et adapter sa stratégie en fonction de sa cible
- Choisir ses supports promotionnels : pour qui et quand ?

#Jour 3- Optimiser ses supports digitaux (social média et web)

- Comment bien gérer ses réseaux sociaux au quotidien
- Optimiser les achats d'espaces sur les réseaux
- Comment bien rédiger les messages et le contenu
- Planifier ses campagnes / animer sa communauté
- Analyser et cibler

#Jour 4- Utiliser sa Data via son CRM

- Tour d'horizon de l'utilisation de sa base de données
- Méthode d'analyse, ciblage
- Créer un process/suivi de la relation client via son CRM
- Bilan de stage / Evaluation