

Contact facturation : facturation@cmbenchmark.com - 01 47 79 48 01  
Contact formation : formation@cmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

## **Bâtir un plan de communication 360° efficace**

### **Objectif de la formation**

- Remettre à plat les stratégies de communication dans un contexte de digitalisation
- Donner aux équipes les leviers pour construire des stratégies et des plans de communication efficaces dans une logique 360° et omnicanale

A qui s'adresse cette formation ?

Aux responsables marketing, chefs de produit, chargés de communication, responsables publicité...qui souhaitent bâtir une stratégie et un plan d'action communication 360°.

### **Progression pédagogique :**

#### **Premier jour**

##### **1. Du marketing à la communication**

- Comment transformer une stratégie marketing en stratégie de communication
- Les liens entre stratégie marketing et stratégie de communication
- nous redéfinirons entre autre les objectifs, cibles, KPI....à l'heure digitale

##### **2. Comment bâtir une stratégie de communication**

- Le processus de perception
- Les questions auxquelles une stratégie de communication doit répondre
- Les deux types de stratégie de communication
- Les éléments clés de votre stratégie de communication (cibles, objectifs de communication, message...)
- Etude de cas : définir contexte, concurrence, situation de la marque, problématique en s'appuyant sur 2 ou 3 cas du groupe

##### **3. La mise en place de sa stratégie : les indispensables**

- Comment construire une stratégie multicanal
- Comment choisir ses canaux : éléments clés, grands principes, indicateurs clé
- Optimiser son plan de communication en fonction de sa problématique, de son budget
- Brief agence
- L'idée créative
- Comment construire son plan média : les indicateurs-clé...
- Études de cas : rédiger son brief agence

#### **Deuxième jour**

##### **4. Comment intégrer le digital dans votre plan d'action**

- Les tendances majeures à intégrer dans ses plans d'action 360° (mobilité, data, contenus, Commerce connecté, Internet des Objets,...)
- Les nouveaux paradigmes du digital : organisation, achat d'espace, définition des cibles et des objectifs digitaux, construction du budget...
- Comment construire une stratégie et un plan d'action digital ?
- Quels sont les leviers les plus utilisés sur le plan digital ? et leurs rôles
- Focus sur les leviers majeurs : SEO, SEA, Programatic, Vidéo...
- Réseaux sociaux : les bonnes pratiques pour bâtir sa stratégie sociale, choisir ses plateformes et les animer
- Les Réseaux Sociaux leaders : principales fonctionnalités et solutions de visibilité pour les marques
- Comment gérer sa e-Réputation ? un exemple de plateforme de e-Réputation

## 5. Comment piloter et optimiser son plan d'action

- Objectifs, KPI et tableau de bord
- Exemple de Tableau de Bord
- Comment piloter et optimiser la rentabilité de ses différents modèles
- L'enjeu de l'attribution et ses différents modèles

La formation sera animée par Pierre Bizollon

## Les moyens pédagogiques

### Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

### Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

*CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.*

### Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

### Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 58575 75** auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

### Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **14 heures**.