

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

Développer son programme d'affiliation

Objectif de la formation

- Construire un programme d'affiliation motivant
- Comprendre les aspects techniques de l'affiliation
- Promouvoir son programme aux bon affiliés
- Gérer et développer votre réseau de partenaires
- Analyser les résultats et la rentabilité du programme

A qui s'adresse cette formation ?

- Aux personnages en charge du marketing digital ou de la communication
- Aux responsables de sites e-commerce ou sites B2B ayant besoin de générer des leads

Pré-requis :

Aucun pré-requis nécessaire.

Progression pédagogique :

1. Définition & fonctionnement de l'affiliation

- Comprendre ce levier du marketing à la performance
- Le fonctionnement de l'affiliation et ses objectifs
- Panorama des acteurs du marché de l'affiliation (plateformes d'affiliation et programmes d'affiliation)
- Les différents types d'annonceurs et d'affiliés
- Les modes de rémunération et de facturation
- Comprendre le fonctionnement technique de l'affiliation (tracking, cookies, etc)
- Les avantages et risques de l'affiliation

2. Comment bâtir un programme d'affiliation

- Définition des objectifs et cibles
- Définition de l'offre à promouvoir
- Analyse de la concurrence
- Quelles solution technologique choisir ?
- Choisir le business model adéquat
- Trouver les bons affiliés et éviter les mauvais
- Les points juridiques à ne pas négliger
- Stratégie de lancement : faire connaître (partout) votre programme d'affiliation
- Les facteurs de succès : du descriptif de votre programme d'affiliation aux créations graphiques de promotion qui vont plaire à vos affiliés (formats et textes)

3. Comment animer votre réseau de partenaires et gérer votre affiliation

- Le traitement des candidatures
- Confirmation des ventes ou des actions
- Entretenir la motivation et l'intérêt des partenaires

- Identifier et fidéliser vos tops affiliés
- Recruter de nouveaux affiliés
- Comprendre les indicateurs de performance
- Comment analyser la rentabilité de ce canal ?
- Tableaux de bords à mettre en place

La formation sera animée par Guillaume Fleureau

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 **7 heures**.