



Formation Marketing d'influence : gagner en visibilité

Durée : 7 heures
client

Certification : BTS négociation et digitalisation de la relation

Prix : 1090

Référence : 21018071

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Marketing Digital
Pour qui ?	Chefs de projet web ou digital, responsables/chargés de communication, social media managers
Prérequis	Connaissance des bases du marketing et de la communication sur Internet
Objectifs pédagogiques	<p>Comprendre le marketing d'influence et l'intégrer dans sa stratégie marketing Connaître les motivations et les attentes des influenceurs Identifier les influenceurs pertinents en fonction de ses objectifs Concevoir une campagne efficace et mesurer ses résultats Découvrir les plateformes et outils liés au marketing d'influence</p> <p>Relation client à distance et digitalisation (Bloc 2 BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client)</p>
Contenu de la formation	<p>COMPRENDRE LE MARKETING D'INFLUENCE Appréhender les nouveaux enjeux de la communication de marque Définir l'influence et observer les tendances actuelles Identifier les opportunités et risques du digital (buzz, e-réputation) Echanges : percevoir les tendances de la communication de marque et donner des exemples significatifs (success stories et bad buzz)</p> <p>REPÉRER LES INFLUENCEURS Découvrir les différents profils d'influenceurs et leurs communautés Comprendre les motivations et attentes des influenceurs Les repérer (blogs, réseaux...) Zoom sur la montée des micro-influenceurs</p>

	<p>Travaux pratiques : utiliser des techniques de recherche sur les réseaux sociaux avec des outils de mesure de l'influence</p> <p>DÉFINIR SA STRATÉGIE D'INFLUENCE Analyser le parcours client et les sources d'influence Sélectionner ses influenceurs Fixer ses objectifs Définir et planifier des actions Elaborer sa stratégie de contenu Travaux pratiques : concevoir un persona, mettre en pratique avec du storytelling, identifier des grandes lignes de sa stratégie de contenu.</p> <p>MOBILISER ET ENGAGER SA COMMUNAUTÉ Prendre contact avec les influenceurs Etablir une relation gagnant-gagnant Faire de ses clients ses premiers ambassadeurs Exploiter la puissance de l'Employee Advocacy Créer de l'engagement Mises en situation : élaborer des scénarios de prise de contact, découvrir des plateformes de marketing influence, identifier leurs atouts et limites</p> <p>OPTIMISER SES RELATIONS PRESSE Comprendre l'évolution du métier de journaliste S'adresser à la presse Créer un kit de presse efficace Travaux pratiques : rédiger un communiqué de presse et structurer un dossier</p> <p>MAÎTRISER SON E-RÉPUTATION Mettre en place une veille Animer sa présence sur les réseaux sociaux Connaître les mécanismes de la gestion de crise Etudes de cas : analyser son e-réputation, utiliser des outils de veille</p>
--	---

	<p>ANALYSER LA PERFORMANCE DE SES ACTIONS</p> <p>Définir ses indicateurs de performance</p> <p>Etudier la qualité des contenus générés par les campagnes</p> <p>Rédiger un rapport : travaux pratiques</p> <p>Définir des indicateurs, consulter des outils d'analytics et identifier des rubriques de son rapport</p>
Suite de parcours possible	
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro