E-marketing

FORMATION MARKETING D'INFLUENCE : RÉUSSIR SA STRATÉGIE INFLUENCEURS

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence.**

Niveau : Initiation, Avancé, Expert

Référence : EMKG-4810
Durée : 14 heures soit 2 jours
Tarif formation individuelle : 2600 € HT / Personne
Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : Demandez un devis

Vous avez des questions sur cette formation ?
Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape

Contexte de la formation Marketing d'influence : Réussir sa stratégie influenceurs

Vous souhaitez faire des campagnes de communication avec des influenceurs mais vous ne savez pas comment vous y prendre ?

À l'ère du numérique et de la connectivité en ligne, le marketing d'influence a émergé comme l'un des moyens

les plus puissants et authentiques pour atteindre et engager les audiences.

Les consommateurs font confiance aux recommandations de personnes qu'ils admirent et auxquelles ils s'identifient, ce qui a donné naissance à une nouvelle approche stratégique : le marketing d'influence.

Dans ce contexte en constante évolution, la Formation "Marketing d'influence : Réussir sa stratégie influenceurs" a été conçue pour aider les professionnels du marketing à maîtriser les compétences nécessaires pour élaborer et exécuter avec succès des campagnes d'influence.

Vous souhaitez menez a bien des campagnes d'influence efficace ?

Cette formation proposée par ***Expertisme***, organisme de formation certifié Qualiopi est animée par un Formateur Expert Métier. Elle s'adresse aux responsables marketing, aux spécialistes du marketing digital, aux professionnels des relations publiques et à toute personne impliquée dans la conception et la mise en œuvre de stratégies de marketing d'influence.

L'objectif principal de la formation est de fournir une compréhension approfondie du marketing d'influence et des compétences pratiques pour développer des collaborations fructueuses avec les influenceurs.

Travailler avec des influenceurs permet de développer la visibilité et la notoriété de la marque, augmenter la valeur de la marque et générer du trafic en points de vente et sur les interfaces digitales (site web, site e-commerce, réseaux sociaux...).

Comment définir le profil d'influenceurs cohérent avec le positionnement et les valeurs de la marque ? Comment créer la relation, engager les prospects et clients potentiels et mesurer les résultats de sa stratégie d'influence ? L'objectif de l'influence marketing est d'acquérir des clients et de générer des ventes.

En optant pour cette formation en marketing d'influence, vous cultiverez une vision éclairée de l'éthique et de la transparence dans vos collaborations avec les influenceurs. Préparez-vous à établir des partenariats durables et authentiques et à perfectionner vos compétences dès aujourd'hui !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux responsables, chefs de projet marketing et marketing digital.

Objectifs

- Comprendre le potentiel de l'influence marketing et des influenceurs sur la visibilité, la notoriété de la marque et le développement des ventes
- Intégrer l'influence marketing dans sa stratégie marketing
- Lier une relation durable avec les influenceurs
- Mesurer l'impact des actions d'influence marketing

Programme de la formation

1. CONNAITRE LES BASES DE L'INFLUENCE MARKETING

- Les enjeux du digital dans sa stratégie marketing : mettre en place une stratégie d'inbound marketing
- Les enjeux de l'influence marketing en BtoC et BtoB
- Les acteurs et les lieux de l'influence marketing

2. CADRER, CONCEVOIR ET ELABORER UNE STRATEGIE D'INFLUENCE MARKETING

- Concevoir et structurer une campagne d'influence marketing : définir les objectifs, intégrer les influenceurs dans son parcours client et définir les KPI
- Les étapes de conception d'une stratégie d'influence marketing
- Engager les clients potentiels grâce aux contenus
- Choisir le bon profil d'influenceurs

3. NOUER ET GERER LES RELATIONS AVEC LES INFLUENCEURS

- Définir les objectifs de la collaboration avec les influenceurs : contrat et rémunération
- Instaurer une relation de confiance et de partenariat dans la durée
- Planifier, gérer, piloter les campagnes d'influence marketing
- Définir les indicateurs et mesurer le retour sur investissement (ROI)

4. LES AUTRES FORMES D'INFLUENCE MARKETING

- Créer une communauté d'utilisateurs et de clients fidèles
- Transformer ses clients fidèles en ambassadeurs de la marque
- Transformer ses collaborateurs en ambassadeurs de la marque : les bases et les règles d'un programme d'employee advocacy.

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023
© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Maitriser les bases du marketing digital.
Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.
Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :
Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

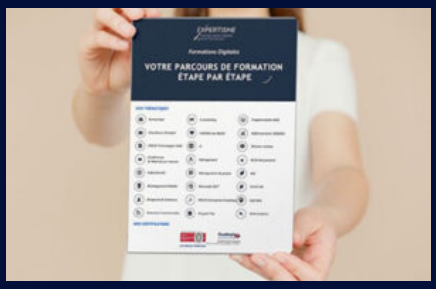
Modalités employées et évaluation :
Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.
Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.



Votre parcours de formation en détail :
>>Découvrez-le étape par étape

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR CETTE FORMATION ?
>> Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
>> ou par email : formation@expertisme.com
>> ou par le formulaire : https://www.expertisme.com/contact/

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? : https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/

Consultez notre site pour plus d'informations : www.expertisme.com/formations/
Lien vers la formation :
https://www.expertisme.com/formations-digitales/formation-marketing-dinfluence-reussir-sa-strategie-influenceurs/