

Développement de structure

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir l'expérience fan, son fonctionnement et sa mise en place
- Connaître les outils du digital et leur fonctionnement
- Découvrir les règles d'or d'un partenariat efficace
- Apprendre comment aller chercher des partenaires et développer son business
- Découvrir comment animer son réseau / sa communauté de manière efficace B to B et B to C.
- Utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir ses contenus
- Apprendre à gérer sa e-réputation
- Déterminer le rôle de l'animateur de communauté des actions et ses outils

Développement de structure

PÉDAGOGIE UTILISÉE

1. Pédagogie disruptive avec de très nombreux jeux et entraînements pour créer un effet de rupture avec les approches didactiques traditionnelles,
2. Jeux de sensibilisation et jeux décalés pour provoquer des puissantes prises de conscience.
3. Jeux de rôle « sur mesure » mettant en situation des cas concrets de clients,
4. Projections de vidéos issus des travaux de recherche réalisés par les consultants de ADJAN CONSULTING: extraits des activations de la NBA extraits de documentaires, publicités, extraits de visuels.

MODALITÉS DE LA FORMATION

- CLASSE VIRTUELLE ou PRÉSENTIEL : 28h
- FORMATION INTRA ENTREPRISE
- MAXIMUM 15 STAGIAIRES
- Test de positionnement avant la formation.
- Questionnaire milieu de formation.
- Questionnaire après la formation par participant.
- Recueil des besoins avant la formation.

DURÉE DE LA FORMATION

- 28H de formation par module de 7h dans un délai de 3 mois
- Dans le cas de la formation en visioconférence mise en place d'une alternance par demi-journée

SUPPORTS & RESSOURCES

Support pédagogique projeté au tableau ou à l'écran pendant la formation

Partage de support en version informatique

Exposé animé - Exemple de communication à succès

Guide des bonnes pratiques

Alternance théorique et de mise en pratique opérationnelle

PUBLIC et PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis
- Responsable communication ou commercial
- Community Manager
- Dirigeant des structure

Tarif : 1800€HT/personne

DURÉE : 4 JOURS

Nombre d'heures :28 h

Contactez-nous !

TEL : 03 72 60 60 31
www.adjan.fr - contact@adjan.fr

ADJAN FORMATION

Plus qu'une formation,
une transformation de votre structure

Module 1 : Fan Expérience (7h)

- Qu'est ce que la Fan experience ?
- Quelle stratégie à adopter ?
- Mise en place d'objectifs et indicateurs de mesure
- Comment mettre en place une fan experience dans ma structure ?
- Savoir repérer les motivations véritables des consommateurs.
- Innover et s'adapter à l'environnement

Module 2 : Développement partenariat (7h)

- Quelles sont les questions à poser lors de la découverte
- Les différentes phases de la vente
- Comment transformer la découverte en un puissant levier au service de la persuasion ?
- Les règles d'or de la vente
- Comment construire un dossier de partenariat ?
- Convaincre un partenaire de vous faire confiance
- Découvrir les bénéfices d'un partenariat gagnant-gagnant et comment le mettre en place.

Module 3 : E-réputation (7h)

- Déterminer le rôle de l'animateur de communauté, Community Manager ou social média manager
- Comprendre l'intérêt pour un média de s'appuyer sur sa communauté pour connaître son audience
- Apprendre à enrichir ses contenus éditoriaux
- Maîtriser et animer ses réseaux sociaux
- Développer son audience
- Gérer sa e-réputation de manière simple et efficace

Module 4 : Activation B TO B / B TO C (7h)

- Savoir cibler sa communauté
- Développer des offres adaptées
- Aller chercher des idées d'activations et les mettre en place
- Animer une communauté
- Gérer son réseau de partenaire
- Créer un événement
- Savoir différencier sa communauté privée et publique ainsi que leurs besoins et motivations

Contactez-nous !

TEL : 03 72 60 60 31
www.adjan.fr - contact@adjan.fr

ADJAN FORMATION

Plus qu'une formation,
une transformation de votre structure