

## Bâtir son plan marketing multicanal

Cette formation au marketing multicanal vous apportera toutes les clés pour réaliser de A à Z vos campagnes multi supports. De la stratégie à l'évaluation des résultats, vous connaîtrez les techniques majeures

### OBJECTIFS

- S'approprier tous les outils pour bâtir un plan marketing opérationnel multi-canal
- Maîtriser les principes clés pour construire des arguments clients
- Savoir utiliser tout outil de promotion et de communication

### PROGRAMME

#### Définir sa stratégie de marketing opérationnel

- Affiner sa stratégie de ciblage
- Allouer budget et moyens
- Définir sa stratégie de communication en 5 étapes : cibles, objectifs, messages clés et supports
  - > Cas pratiques d'entreprise

#### Construire son plan marketing opérationnel multi-canal

- Respecter les étapes clés
  - > Repérer les différents canaux et les adapter à sa stratégie
  - > Promotion des ventes
  - > Street marketing
  - > Marketing direct
  - > Salons et événementiel
- S'appuyer sur les modèles types du marketing opérationnel
  - > Mise en situation sur cas pratique

#### Préparer des messages attractifs on/off

- Adopter le bon discours, les choix de visuels/vidéos
- Tourner les caractéristiques produits/services en bénéfices client
- Argumenter pour donner de la valeur
  - > Modèles de best practices

#### S'appuyer sur le web

- Optimiser son site web
- Travailler son référencement naturel ou payant
- Utiliser les réseaux sociaux et les blogs d'entreprise
- Cadencer ses e-mailings et e-newsletters
- Développer le marketing viral autour de ses produits et marques
  - > Mise en pratique sur un cas d'entreprise

#### Mesurer ses résultats

- S'appuyer sur les indicateurs clés par action et objectif assignés
- Orchestrer des tableaux de pilotage

 **2 jours**

prix par participant

**1 490 €<sup>HT</sup>**

code formation : MK01

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

#### LES + TANIT FORMATION

- Formation axée sur les projets des participants
- Nombreuses mises en situation

#### POUR QUI ?

- Managers, chefs de projet marketing opérationnel et communication
- Chefs ou assistants produit
- Commerciaux en charge du marketing opérationnel

#### PRÉ-REQUIS

- Connaître les fondamentaux du marketing

#### SESSIONS

##### Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

**STAGE / FORMATION**

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

**ENTREPRISE**

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

**Responsable Formation**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**PARTICIPANTS**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**FACTURATION / FINANCEMENT**

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*

**RÈGLEMENT**

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP**

Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)