

## Communication *élaborez la stratégie de communication de votre entreprise*



Microsoft Word  
pour les travaux pratiques

Référence formation : SC024/2011

Durée : 2 jours de 7h00

Tarif de la journée (pas de tva) :

Nous contacter

## Planning 2012

**Nous contacter**



[S'inscrire à la formation](#)

[contact@adenatis.com](mailto:contact@adenatis.com)

### Les + pour l'entreprise

Les clés pour élaborer la stratégie de communication de votre entreprise. Une formation action sur mesure pour une mise en application immédiate des outils.

## Communication *élaborez la stratégie de communication de votre entreprise*

### ✕ Niveau de la formation

Initiation

### ✕ Objectif

Lancement d'un événement, d'un produit ou d'un service, d'une création d'entreprise. Maîtrisez la mise en œuvre de la stratégie de communication et du plan d'actions avec la plus grande efficacité.

### ✕ Public concerné

Artisans et commerçants, professions libérales, prestataires de service, créateurs ou repreneur d'entreprise, auto-entrepreneur, dirigeants ou conjoints collaborateurs, chef produits, chargés de communication.

### ✕ Méthode pédagogique

A partir d'un objectif défini et personnalisé, cours théorique, mise en pratique adaptée à chaque participant.

### Programme de l'intervention pédagogique

- Les éléments clés d'une stratégie de communication.
- Les outils opérationnels,
- Une stratégie multi canal, les moyens à mettre en œuvre.
- Optimiser son plan de communication
- Le plan de campagne • Le budget.
- Relation entre les objectifs commerciaux, marketing et communication.

**QUOI** : quel produit, service, action, veut-on promouvoir ?

**POURQUOI** : quels sont les objectifs ? (type d'objectifs : de notoriété, commerciaux...)

**A QUI** : auprès de quelles cibles? (Définition des cibles, et de leurs freins et motivations.)

**COMBIEN** : quel budget est-il alloué ?

**COMMENT** : par quels moyens - adaptés à chaque cible, et en fonction du budget

**DE QUI** : Qui est le porte parole des messages de l'organisation?

### Phase pratique :

Analyse de la situation  
Stratégie de communication - Positionnement  
Objectifs - Stratégie créative - Les Cibles  
Les Moyens - Le Budget - Le Plan de Campagne

Adenatis se réserve le droit de modifier ou d'annuler les dates de la formation à tout moment sans justifications particulières.

## FORMATION SUR 2 JOURS extensible à 3 jours

### Analyse de la situation

- Présentation de l'annonceur
- Objet de la communication > produit ou service
- Problématique à résoudre

### Stratégie de communication

Choix stratégiques :  
Parti pris Produit ou Service  
Parti pris Psychologique  
Parti pris Marque personne  
Distinctif, Crédible ou Durable

### Positionnement

#### Objectifs

A Attirer l'**Attention**  
I susciter l'**Intérêt**  
D Déclencher le **Désir**  
A déclencher l'**Achat**

Détail des objectifs :

Objectifs cognitifs > Notoriété, Image  
Objectifs Mercatiques > Fidélisation clientèle  
Ventes, volumes  
Objectifs Conatifs > agir sur les comportements  
Objectifs Affectifs  
Le Contenu > Promesse, Bénéfice  
Le Ton > Moyens d'expression, exemple humour  
Les Contraintes > Légales, charte graphique

### Stratégie créative

#### Choix d'un Message :

*Message sur l'entreprise, le produit  
ou le service*

### Les Cibles

Choix du Logo et Message (Slogan)  
- Acheteurs ou Consommateurs > celui qui paie  
- Décideurs ou Prescripteurs > celui qui influence  
- Conseillers ou meneur d'opinion

### Les Moyens

Définition d'une stratégie multi canal

Supports papiers : PLV  
Internet : Site Web et E-mailing  
Evènements, Foires et Salons  
Médias : presse, radio, télévision

### Le Budget

#### Le Plan de Campagne

Planning annuel

### Relation entre les objectifs : commerciaux, marketing et communication

## Formulaire d'Inscription

### SOCIETE

Nom :  CP :

Adresse :  Ville :

Tel :

Courriel :

### RESPONSABLE DU SUIVI ADMINISTRATIF

Nom :

Prénom :

Fonction :

Courriel :

### FORMATION

Intitulé :

Date :

Référence :

Prix :

### PARTICIPANTS

Nom & Prénom	Statut dans l'entreprise	Date de Naissance	Téléphone	DIF OUI/NON

**Modalité de règlement :** comptant par chèque libellé à l'ordre de Denis Surget Formation.

Je soussigné ....., certifie avoir pris connaissance des conditions générales de ventes.

Lu & approuvé, à ....., le .....

Nom & signature

Cachet de l'entreprise