

Élaborer ses supports de communication off et online

Décupler l'effet de sa communication commerciale par ses supports

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de développer des arguments percutants orientés bénéfiques clients.

PROGRAMME

Cadrer sa communication pour choisir les bons supports

- Associer objectif et support de communication.
- Interne ou externe : adapter sa communication commerciale à son usage.
- Ajuster l'objet de sa communication commerciale et le style d'écriture aux attentes clients.
- **Atelier** : définir une ligne éditoriale pour sa communication commerciale.

Rédiger un support de communication percutant

- Catalogue, plaquette commerciale, mailing... : panorama des supports de communications traditionnels et leurs caractéristiques.

- Maîtriser les règles de construction d'un message spécifiques à chaque support.
- Construire une argumentation produit convaincante.
- Mettre en valeur les textes : les phrases d'accroche, le choix des mots.
- Appliquer les techniques de rédaction pour faciliter la lecture.
- **Étude de cas** : améliorer ses supports existants et son écriture.

Adapter ses supports commerciaux aux nouveaux canaux de communication

- Comprendre les usages des supports numériques.
- Maîtriser les spécificités de l'écriture sur le web.

- Concevoir des supports de communication adaptés aux réseaux sociaux.
- Développer des supports de communication interactifs.
- **Atelier** : passer d'un support papier à un support écran.

Renforcer l'impact de ses supports de commerciaux

- Soigner le visuel de ses supports de communication.
- Veiller à la cohérence des messages et à la qualité des supports de communication.
- Maximiser l'audience de ses supports de communication.
- **Atelier** : lien, hashtag, images, vidéos... : faire le buzz avec ses supports de communication.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

INITIATION

Code : INFOCIAL

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1350 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Choisir les différents types de documents commerciaux et le canal associé à bon escient.
- Maîtriser les techniques pour accroître l'impact de ses supports de communication commerciale.
- Adapter ses supports de communication commerciale au canal de diffusion.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables et chargés de communication, chefs de produits.

PLANNING

Paris

18 - 19 mars 2019

27 - 28 juin 2019

16 - 17 septembre 2019

28 - 29 novembre 2019

23 - 24 mars 2020