



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

Ref. : 3505819

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1995
€ HT

Code Dokelio : 40477

LA FORCE DE L'ÉCRITURE MARKETING

Comment développer une écriture marketing à la fois pragmatique et créative ?

Muscler la force de son écriture marketing ne sert pas seulement à vendre, mais surtout à positionner efficacement une marque dans son univers concurrentiel. La concision et la précision ainsi qu'un style simple, seront les atouts du rédacteur qui ira droit à sa cible et sans détour. Au cours de cette formation, découvrez la méthode QQQQCP (qui, quoi, où, quand, comment, pourquoi) et le principe de la pyramide inversée pour entrer directement dans le vif des sujets. Le plan démonstratif consistant à développer une idée par paragraphe sera également étudié. Développez votre capacité à convaincre en affinant vos textes orientés client et vos capacités rédactionnelles.

OBJECTIFS

- Concevoir, structurer et imaginer ses textes.
- Créer des accroches qui promettent.
- Ciseler des formules percutantes.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables et chargés de communication, de marketing, rédacteurs-concepteurs.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux des techniques du marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Concevoir, structurer et imaginer ses textes, créer des accroches qui promettent et ciseler des formules percutantes.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

La force de l'écriture marketing

Au cœur de l'écriture marketing : la créativité

- Entraîner son cerveau à sortir du cadre pour rédiger avec inventivité.
- Éviter de reproduire un modèle de lettre de vente, s'interdire de recopier une accroche ou une formule.
- Découvrir comment "on réinvente l'eau chaude " en croyant innover.

Grâce à l'esprit "writer-vendeur", vendre avec brio par écrit, une idée, un produit ou un service

- Intégrer les principes d'écriture marketing applicables à tous les types de textes.
- Éviter la corbeille à papier : pièges à repérer, mots à bannir.
- Découvrir la technique du pied dans la porte.
- Adopter un style qui fait vendre, agir ou adhérer.
- Tester des formules de politesse innovantes.

Trucs et astuces pour rédiger des formules percutantes



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- Conseils pour trouver un ton qui se distingue des autres.
- Le vocabulaire : cent verbes qui font mouche.
- L'accroche c'est comme un asticot.
- Trucs des grands copywriters pour créer des promesses très attractives.

INTERVENANTS

Cécile CHALLIER

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Évaluation formative. Évaluation des acquis : quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : à J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

LIEUX ET DATES

À distance

04 au 06 oct. 2022
29 au 31 mars 2023
24 au 26 mai 2023
23 au 25 oct. 2023

Paris

19 au 21 déc. 2022
24 au 26 avr. 2023
28 au 30 nov. 2023



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28