



# ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE CONTENT MARKETING

## Générer de nouveaux prospects via le brand content

Le content marketing donne aux marques l'opportunité de tisser de nouveaux liens avec leurs publics. Avec cette formation, vous identifierez la stratégie de brand content digitale en phase avec l'ADN de votre marque.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : C19CONTENT

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1530  
€ HT  
Particulier : 1660 € TTC

Repas inclus

Code  
Dokelio AF\_0000024881  
:

### OBJECTIFS

- Connaître les spécificités du content marketing.
- Intégrer ses contenus de marque, sa stratégie globale et son positionnement digital.
- Évaluer l'impact de son approche brand content dans sa stratégie média.

### EVALUATION

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

### POUR QUI ?

Responsables marketing, communication, chefs de projet marketing, responsables éditoriaux...

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place une stratégie content marketing efficace.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Présentiel  
E-quiz aval

### PROGRAMME

Élaborer une stratégie de Content Marketing

#### Module distanciel :

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

#### S'approprier les caractéristiques du content marketing

- Le marketing de contenu et le brand content : spécificités et objectifs.
- La typologie des contenus digitaux.
- Les registres et les vecteurs d'expression : le fil rouge narratif, le storytelling...
- Le panorama des acteurs : les marques, les médias, les régies, les producteurs...
- Le cadre juridique.

#### Construire sa stratégie de content marketing

- Définir ses objectifs de marque, ses territoires d'expression et la valeur.
- Cartographier ses contenus et évaluer leurs coûts de production.
- Intégrer le brand content dans sa stratégie de communication.
- Inciter les socionautes à coproduire.
- Créer une préférence de marque, asseoir sa légitimité et sa notoriété.
- Transformer les contenus en source de trafic/de leads pour la marque.

#### Déployer sa stratégie de content marketing

- Combiner les contenus/cibles/canaux/formats/fréquence : les vidéos, les événements, les sites web, les RP digitales, les médias sociaux, les applications sur





mobiles et tablettes...

- Intégrer la typologie médias POEM (Paid, Owned, Earned Media).
- Bâtir des partenariats marque-média et un plan média spécifique.

### Piloter sa stratégie de contenu

- Programmer sa chaîne éditoriale.
- Mobiliser les compétences internes et encadrer les prestataires.

### Mesurer les résultats

- Choisir ses outils et indicateurs.
- Mesurer le ROI : l'image de sa marque, la notoriété, l'engagement, l'impact sur ses ventes.

## INTERVENANTS

Alexandra DENAT

Alexandra DENAT

Stéphanie Barrois

Stéphanie Barrois

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

## LIEUX ET DATES

### À distance

18 et 19 oct. 2022

14 et 15 déc. 2022

### Paris

14 et 15 sept. 2022

17 et 18 nov. 2022

22 et 23 févr. 2023

### Marseille

18 et 19 oct. 2022

