

Concevoir ses supports de promotion et de vente

Cours Pratique de 2 jours

Réf : RDO - Prix 2022 : 1 410€ HT

Concevoir une brochure, une documentation ou un catalogue demande de savoir définir ses messages et le sens de ses choix graphiques. Cette formation vous permettra de créer des documents pertinents pour accompagner efficacement l'action des vendeurs.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Connaître les dernières tendances online et offline

Définir sa cible et ses objectifs

Construire les messages de l'argumentation commerciale

Développer des supports attractifs

Mesurer l'efficacité des supports

TRAVAUX PRATIQUES

Exemples de brochures, de plaquettes, etc. Exercices adaptés à chaque besoin. Modèles types, check-lists... pour application immédiate en entreprise.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 09/2020

1) L'évolution des supports commerciaux

- Enjeux : image, conquête, différenciation, vente...
- Les comportements des cibles.
- Les tendances online et offline : e-catalogues, e-brochures...

Travaux pratiques : Tour de table et échanges sur les supports utilisés au sein de chaque entreprise et leurs objectifs.

2) Définir son objectif et sa cible

- Les étapes clés de la chaîne éditoriale : du brief à la validation finale.
- Définir sa cible : distributeur ou client final, prospect.
- Définir l'effet désiré : faire acheter, agir, réagir, fidéliser.
- Établir son schéma de ciblage : comportemental ou contextuel.
- Sélectionner le positionnement et le support de promotion.

Travaux pratiques : Check-list des questions qu'il faut absolument se poser. Élaboration d'une brochure ou d'un catalogue.

3) Optimiser l'impact des mots

- Structurer son argumentation commerciale : CAB, motivations.
- Les outils et les secrets d'une bonne argumentation.
- Supports promotionnels : hiérarchiser et créer des messages impactants.
- Développer un style rédactionnel adapté.
- Phrases courtes, vocabulaire simple et imagé.
- Les principes de l'écriture web.
- Quel titre choisir en accroche ?

Travaux pratiques : Exercice de structuration et de rédaction de messages à fort impact pour un support print et pour sa déclinaison web.

PARTICIPANTS

Responsables marketing opérationnel, chefs de produits, chefs de marché, responsables de la communication et toute autre personne en charge de la réalisation de documentation commerciale.

PRÉREQUIS

Il est conseillé de venir à la formation avec ses propres exemples de documentation commerciale à retravailler.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Renforcer l'attrait des supports

- Les différents modes de lecture : online et offline.
- L'impact du visuel et du graphisme : les codes à connaître.
- Trouver le bon rapport texte/image.
- Enrichir le contenu par les visuels, de l'animation, du son, de la vidéo, de l'interactivité.
- Les règles de graphisme à appliquer : online et offline.
- Le respect de l'intégration de la charte.

Travaux pratiques : Illustrer et mettre en page une brochure en utilisant la check-list associée.

5) Évaluer le retour sur ses supports

- Évaluer l'efficacité des supports : concevoir sa grille d'analyse.
- Construire les tableaux de bord associés aux indicateurs.

Travaux pratiques : Définir des indicateurs d'efficacité pour une brochure.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2022 : 21 avr., 08 sept., 17 nov.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 21 avr., 08 sept., 17 nov.