Créer un plan de communication en lien avec son plan de développement commercial

OBJECTIFS

- Définir les enjeux d'une bonne stratégie de communication pour votre organisation
- Identifier les publics cibles des actions de communication
- Réaliser un diagnostic de communication
- Construire et présenter son plan de communication
- Planifier les actions de communication, déceler les problématiques à résoudre
- Mesurer l'impact d'un plan de communication

PROGRAMME DE LA FORMATION

Connaître l'environnement et le public visé

- Périmètre d'intervention de la communication d'entreprise
- Différences et points de jonction avec le marketing
- Enjeux de la communication
- Au-delà de l'image, la relation
- Clarification entre stratégies, méthodes, tactiques, moyens, supports et actions
- Etude et segmentation des publics internes et externes
- Détermination des publics prioritaires
- Positionnement de l'image et des messages clés

Etablir un diagnostic de communication

- Analyse de l'existant : outils, moyens, freins, blocages
- Analyse : forces et faiblesses de l'entreprise
- Analyse de la concurrence et du contexte
- Evaluation de l'image perçue et de la notoriété
- Choisir judicieusement les supports de communication médias et hors médias

Clarifier sa problématique de communication et formuler des objectifs réalisables

- Contextualiser sa communication
- Développer sa notoriété et améliorer sa crédibilité
- Définir les objectifs en fonction des publics ciblés
- Rédiger les messages à décliner : les règles et usages
- Bâtir et coordonner la stratégie de communication

Organiser et mesurer les actions

- Etablir le calendrier des actions et définir les responsabilités
- Organiser la prise en charge
- Construire des matrices de décision
- Calculer les ratios coût/efficacité.
- Construire des indicateurs de performance et un calendrier d'actions. Chiffrer les ressources
- Contrôler et suivre les actions de communication
- Evaluer et mesurer les résultats (si besoin modifier et adapter le plan aux imprévus)

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

De nos jours, les marchés sont de plus en plus concurrentiels. Pour pouvoir y prospérer, il est essentiel d'élaborer un plan de communication cohérent et aligné avec son plan de développement commercial. Cette formation vise à fournir les outils nécessaires à la conception et à la mise en œuvre d'un plan de communication efficace en appui aux objectifs commerciaux.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com