STRATÉGIE programme de formation

PUBLICITÉ

Découvrez les secrets de la PUBLICITÉ efficace

une **FORMATION** pour impulser la créativité et concevoir des **messages forts** ayant de l'influence sur les **ventes**



STRATÉGIE programme de formation

PUBLICITÉ

Niveau de facilité : • • • • •

Public: Tous publics

Prérequis : Avoir un projet de

communication.

Savoir faire des recherches sur internet.

Durée: 21h (3 jours)

Horaires: 8h30 12h30 - 13h30 16h30 **Lieu**: 27 av. Dr Jean-Marie Dambreville Parc TechSud, imm. Alpha, 1er étage 97410 Saint Pierre



Moyens techniques:

Ordinateurs avec logiciels mis à la disposition

des stagiaires, salle climatisée avec paper-board et rétroprojecteur

Moyens pédagogiques :

Exercices de mise en pratique chaque après-midi. Pédagogie active. Supports de cours remis en n de session.

Validation:

Validation des acquis par le biais de QCM. Attestation de formation remise à la fin de la formation.



0262 029 029















Concepteur-rédacteur inspiré et créatif, Jean-François vous transmet ses 30 ans d'expérience et de savoir-faire en création et stratégie publicitaire. Diplômé en marketing et publicité, ce formateur chevronné vous guide efficacement pour imaginer quel message faire passer (et par quel biais), pour un impact optimum sur vos cibles de communication.

COS OBJECTIFS:

- √ Acquérir les notions de base de la publicité
- √ Structurer son discours
- √ Comprendre ses clients et leurs attentes

√ Concevoir un message ayant un fort impact

autres formateurs

 Établir un plan d'actions pour communiquer ses messages

PROGRAMME:

Acquérir les notions de base de la publicité:

- Déterminer les objectifs de son action publicitaire
- Prendre conscience de l'impact de la publicité structuration
- Définir la publicité et ses domaines d'application
- Analyser et décrypter des exemples de publicités
- Mettre en marche sa créativité

Structurer son discours:

- Comprendre les ressorts de l'efficacité publicitaire
- Découvrir des méthodes, des outils, des techniques
- Exprimer le problème pour exposer sa solution
- · Construire un message avec des mots-clés
- Déterminer les éléments différenciateurs de sa marque
- Exprimer ses propositions de valeurs
- S'approprier un champ de communication

Comprendre ses clients et leurs attentes:

- · Identifier les besoins, désirs, attentes et peurs du client
- Développer une argumentation rationnelle
- Connaître les théories comportementales
- Explorer la dimension psychologique du client
- Approcher les questions sociales et culturelles
- Les jeux de rôles et l'analyse transactionnelle
- La programmation neuro-linguistique

Concevoir un message à fort impact:

- · Choisir son style de publicité
- Utiliser les fonctions du langage
- Jouer avec les mots, les idées, les pensées
- Manier la rhétorique publicitaire et ses figures
- User du syllogisme pour démontrer et prouver

Établir un plan d'actions pour communiquer ses messages:

- Comprendre l'éco-système publicitaire
- Faire des analyses, établir des diagnostics
- Construire sa stratégie, choisir ses options
- Évaluer son budget et ses ressources
- Segmenter ses cibles
- Etablir son plan d'actions en fonction de ses choix stratégiques et tactiques
- · Dérouler son plan d'actions dans un planning

C'est bien plus facile avec

