

LES BASES DE LA COMMUNICATION

Durée de la formation :

5 jours en 2+2+1 soit 35 heures en formation

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis :

Approche commerciale, culture économique minimale

Objectifs :

Aborder la fonction marketing et communication

Cours suivant :

Les bases du Marketing

Stratégie marketing et commerciale B to B avec les réseaux sociaux

Intégration des RS dans la stratégie commerciale globale

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Qu'est-ce que la communication ?

- La place de la communication dans l'entreprise.
- Les différents acteurs de la filière communication.
- Les différentes communication

La communication institutionnelle

- L'identité, le positionnement de marque, l'image, la culture, le discours de l'entreprise.
- Le champ de communication : développement durable, éthique, environnement.

La communication commerciale

- La déclinaison des objectifs marketing en objectifs de communication.
- Le mix de la communication commerciale.
- Les outils et vecteurs de la communication commerciale (la marque, la publicité, la promotion...)

La communication externe

- Les objectifs de la communication externe : image et notoriété.
- Les publics concernés et leurs particularités.
- La stratégie et les outils.

Les prestataires du marché

- La réglementation à connaître.
- Les supports papier, radio, télé, numériques
- Les grandes règles de consultation

La communication numérique

- Les supports numériques
- Spécificités et contraintes
- Les acteurs et les couts

Une formation destinée à tous ceux qui souhaitent aborder la fonction communication et les outils de base.