

TENDANCES MARKETING 2015

Durée de la formation :

2 jours 14 heures en formation

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Maitriser les bases du marketing

Objectifs :

Rester en éveil sur les grandes tendances du marketing

Cours suivant :

Stratégie marketing et commerciale B to B avec les réseaux sociaux

Génération de valeurs

Stratégie d'innovation

Passer du marketing produit au marketing client

Le marketing de la permission vs le marketing de l'intrusion.
Connaître les insights clients.
Innover à partir de l'expérience client.
Mieux gérer la relation client avec les nouveaux outils conversationnels du CRM.
Intégrer les nouvelles opportunités du Big Data, la révolution de la donnée client.

Activer une stratégie marketing digitale pertinente pour acquérir, convertir et fidéliser les clients

Le référencement sur les moteurs de recherche, SEM et SEO.
Le marketing direct on-line.
L'affiliation, les Ad exchanges.
Le display, le rich media, le native advertising.

Utiliser les médias sociaux, le social marketing

Les différents types de réseaux sociaux, spécialistes ou généralistes et leur intérêt.
La gestion de l'e-réputation, le community management.
La pertinence des réseaux sociaux.

Créer un contenu de marque, le brand content

Le moment de vérité zéro.
Le marketing de l'influence.
Le contenu de marque support d'une relation authentique : les techniques.
Le priced, owned and earned media.

Intégrer le marketing multi-écrans et le client connecté

Le client connecté et ses comportements
Les nouvelles opportunités marketing : la géolocalisation, la personnalisation, les applications mobiles, le cloud.
Le commerce connecté : le web-to-store et store-to-web, le cross-canal.

Comprendre les nouveaux business models et les nouvelles stratégies de prix

L'évolution comportementale des clients : louer, partager vs acheter.
Le premium, le low cost, le freemium et les nouveaux business models de génération de revenus.
La stratégie prix « bas de la pyramide » et l'affordability

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com