

PROGRAMME DE FORMATION :

CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE DES CAMPAGNES

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



**Visez le sommet.
Formez vos équipes.**

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

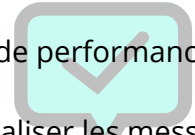
Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

OBJECTIFS

Cette formation vise à donner aux équipes marketing et commerciales les méthodes et les outils concrets pour concevoir, orchestrer et piloter des campagnes multicanales performantes. Du brief stratégique jusqu'à l'analyse des résultats, les participants apprennent à structurer chaque étape d'une campagne avec rigueur, créativité et efficacité, au service de la notoriété, de la génération de leads et de la fidélisation des clients.

- Maîtriser les étapes clés de la conception d'une campagne marketing B2B/B2C.
- Définir des objectifs SMART et des indicateurs de performance adaptés.
- Identifier et segmenter les cibles pour personnaliser les messages.
- Sélectionner les canaux les plus pertinents selon les objectifs et les audiences.
- Créer des contenus percutants et cohérents sur l'ensemble des points de contact.
- Coordonner les équipes marketing et commerciales autour d'un plan d'action unifié.
- Mesurer, analyser et optimiser les performances des campagnes en continu.



PROGRAMME DE FORMATION :

CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE DES CAMPAGNES

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

CONTENU

Module 1 : Fondamentaux de la Campagne Marketing B2B/B2C

- Définition et typologies de campagnes : notoriété, génération de leads, fidélisation, lancement produit.
- Spécificités du marketing B2B/B2C dans le secteur sanitaire et de la construction.
- Alignement entre la stratégie commerciale et les objectifs de campagne.

Module 2 : Brief Stratégique et Définition des Objectifs

- Construire un brief de campagne complet et actionnable.
- Fixer des objectifs SMART et les traduire en KPIs mesurables.
- Définir le budget, le calendrier et les ressources nécessaires.

Module 3 : Connaissance des Cibles et Segmentation

- Identifier et profiler les cibles prioritaires : installateurs, architectes, distributeurs, prescripteurs.
- Techniques de segmentation et de personnalisation des messages.
- Création de personas et cartographie du parcours d'achat B2B/B2C.

Module 4 : Stratégie Multicanale et Choix des Leviers

- Panorama des canaux : e-mail, réseaux sociaux B2B/B2C, événementiel, marketing de contenu, publicité digitale.
- Sélection des canaux en fonction des cibles, du budget et des objectifs.
- Construction d'un mix media cohérent et complémentaire.

PROGRAMME DE FORMATION :

CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE DES CAMPAGNES

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Publics

Responsables ou collaborateurs du service marketing, chefs de projet en prise de poste ou souhaitant structurer leur pratique...

Pré-requis

Aucun

Durée

1, 2 à 3 jours
Modulable selon votre projet et vos réalités

Tarif

Inter-entreprises: 650 euros HT
Intra-entreprise: votre devis sur mesure, contactez-nous !

Modalités

Intra / Inter entreprises
Présentiel / distanciel

CONTENU

Module 5 : Création de Contenus et Messages Clés

- Définir la ligne éditoriale et les messages différenciants de la campagne.
- Rédiger des accroches, des calls-to-action et des argumentaires adaptés à chaque canal.
- Utiliser l'intelligence artificielle pour accélérer et enrichir la production de contenu.

Module 6 : Planification Opérationnelle et Calendrier de Campagne

- Structurer le rétroplanning de la campagne de A à Z.
- Coordonner les actions entre équipes marketing, commerciales et prestataires.
- Outils de gestion de projet et de suivi des tâches pour une exécution sans accroc.

Module 7 : Activation et Mise en oeuvre Terrain

- Déploiement opérationnel des campagnes sur chaque canal retenu.
- Gestion des aléas, des arbitrages et des ajustements en cours de campagne.
- Synergies entre actions marketing et actions commerciales (lead nurturing, relances, offres).

Module 8 : Mesure des Performances et Optimisation Continue

- Lecture et interprétation des tableaux de bord et indicateurs clés.
- Analyse post-campagne : ce qui a fonctionné, ce qui doit être amélioré.
- Capitalisation des apprentissages pour les prochaines campagnes.

PROGRAMME DE FORMATION :

CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE DES CAMPAGNES

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing

Inclus dans chacune de nos formations

Entretien Expert

Nous analysons et co-construisons des solutions adaptées. 1ère étape de l'ascension ! En mode guide

Plan d'Action Participant

Nous individualisons nos préconisations pour une amélioration de vos pratiques quotidiennes, en mode conseil

Kit Outils

Nous vous armons, pour la mise en pratique, en mode ninja

SAV

Nous ne vous lâchons pas, pour le passage à l'action dans la durée, en mode accompagnement

Hotline

Nous sommes à votre écoute, telles une oreille et une épaule disponibles, en mode coach

Goodies

Nous vous gâtons, pour le plaisir d'offrir, de l'utile pas de futile, en mode bienveillant

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

- Active
- Participative
- Expérientielle
- Démonstrative
- Interrogative
- Expositive
- Innovante
- Collaborative
- Pratique
- Orientée terrain

Moyens pédagogiques

- Tableau blanc / Paper board
- Ecran ou moyen de vidéo-projection
- PC et moyens apprenants
- Jeux pédagogiques
- Supports de cours
- Exercices, cas pratiques
- Mises en situation
- Tests, QCM

**Chez Bimalaya, la formation ne s'arrête pas à 17h !
Nous assurons un suivi post-formation et vous accompagnons
dans la réalisation et la réussite de vos projets.**

PROGRAMME DE FORMATION :

CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE DES CAMPAGNES

Gestion d'entreprise et Comptabilité > Optimiser sa stratégie marketing



**Visez le sommet.
Formez vos équipes.**

CONTACTEZ-NOUS !

✉ contact@bimalaya.fr

☎ 02 47 45 12 07

🌐 www.bimalaya.fr



ÉVALUATION

La progression et l'évaluation des acquis est primordiale chez Bimalaya, les compétences des apprenants sont évaluées tout le long du processus d'apprentissage.

AVANT : questionnaire et évaluation préformation

PENDANT : mises en pratique, tests, QCM

APRES : questionnaire et évaluation postformation

ACCOMPAGNEMENT

Chez Bimalaya, l'accompagnement est global, auprès des apprenants, auprès des entreprises, auprès des partenaires et institutionnels.

AVANT : entretien qualitatif et co-construction du sur-mesure

PENDANT : facilitation des process administratifs

APRES : suivi dans la durée garanti

Bimalaya s'engage à offrir des programmes de qualité avec une approche efficace, transparente et respectueuse pour accompagner vos salariés dans leur ascension jusqu'à leurs objectifs professionnels.

Bimalaya

Visez le sommet.
Formez vos équipes.

Merci pour l'intérêt que vous portez à nos formations.

Nous vous rappelons que tous nos programmes de formation sont transmis à titre indicatif et feront l'objet d'une éventuelle adaptation à vos contextes, réalités, projets et enjeux.

**À bientôt
pour une nouvelle ascension !**

www.bimalaya.fr

