

FORMATION

Marketing territorial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux du marketing appliqué aux territoires
- Élaborer une stratégie de valorisation territoriale adaptée aux publics cibles
- Déployer des actions de communication et de promotion cohérentes avec l'identité du territoire
- Mesurer l'impact des actions et ajuster la stratégie en continu

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du tourisme ou du marketing

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

• Formation inter-entreprise: 1 450 euros HT par personne

• Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

Site Web: www.crews-education.com



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Fondamentaux du marketing territorial
 - Définition et typologie des territoires
 - Notions d'identité, d'image, de réputation et d'attractivité
 - Publics cibles: habitants, visiteurs, investisseurs, talents
- Élaboration d'une stratégie territoriale
 - Diagnostic du territoire et veille concurrentielle
 - Choix des axes stratégiques et positionnement
 - Co-construction avec les acteurs locaux
- Construction de la marque territoire
 - Processus de branding et storytelling territorial
 - o Charte graphique, logo, signature, valeurs partagées
 - o Mobilisation des parties prenantes et ambassadeurs
- Déploiement de la stratégie marketing
 - Communication multicanale (print, digital, événementiel)
 - o Création de contenus et animation des communautés
 - o Relations presse, partenariats, influence
- Outils numériques et campagnes ciblées
 - Utilisation des réseaux sociaux, SEO/SEA, emailing
 - o Plateformes de gestion de contenu et CRM territorial
 - Campagnes d'attractivité, retargeting, marketing automation
- Évaluation et pilotage
 - o Indicateurs de notoriété, fréquentation, perception
 - Méthodes de mesure et tableaux de bord
 - Ajustements stratégiques et communication des résultats
- Atelier pratique
 - o Définition d'un plan d'action territorial à partir d'un cas réel ou fictif
 - Choix des cibles, des axes stratégiques, des outils et des indicateurs
 - o Présentation et échanges entre groupes

2



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et piloter une stratégie de marketing territorial, mobiliser les parties prenantes et valoriser leur territoire auprès de ses différentes audiences.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

• Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

Taux de satisfaction en fin de formation : NA

• Taux de progression individuelle : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
Par email : contact@crews-education.com

3