



FORMATION

Marketing d'influence

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux du marketing d'influence dans une stratégie digitale
- Identifier les typologies d'influenceurs et les plateformes adaptées
- Savoir concevoir, lancer et piloter une campagne d'influence
- Mesurer les performances et gérer les relations avec les créateurs de contenu

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Chargés de communication, responsables marketing, indépendants, porteurs de projet ou community managers souhaitant intégrer l'influence dans leur stratégie.

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

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

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 620 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction au marketing d'influence
 - Définition, enjeux et chiffres clés
 - Évolutions du marché et tendances récentes
 - Complémentarité avec les autres leviers marketing
- Identifier les bons influenceurs
 - Typologies d'influenceurs : nano, micro, macro, célébrités
 - Choix des plateformes : Instagram, TikTok, YouTube, LinkedIn...
 - Critères de sélection : affinité, audience, taux d'engagement, valeurs
- Concevoir une campagne d'influence
 - Définition des objectifs et du brief créatif
 - Modalités de collaboration : dotation, rémunération, affiliation
 - Création des contenus, validation et publication
- Cadre légal et gestion des droits
 - Obligations légales et mentions obligatoires
 - Contrats et cessions de droits
 - Éthique et transparence dans la relation marque-influenceur
- Mesurer et piloter les performances
 - Indicateurs clés : vues, clics, engagement, ROI
 - Suivi de campagne et ajustements
 - Reporting et recommandations
- Atelier pratique
 - Définition d'un cas concret de campagne d'influence
 - Sélection d'influenceurs, brief, indicateurs
 - Restitution en groupe

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

A l'issue de la formation, les apprenants pourront concevoir et piloter des campagnes de marketing d'influence pertinentes, éthiques et performantes, en lien avec leurs objectifs de communication ou de conversion.

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
- Taux d'interruption en cours de formation : 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

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac
Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com
Site Web : www.crews-education.com