



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

COMMERCIAL – VENTE – COMMUNICATION

Construisez votre plan de communication (online & offline) pour augmenter votre notoriété et vos ventes

Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Stratéliance
10, allée des Champs Elysées 91080 Evry-Courcouronnes
+33 (0)1 810 811 00
formation@strateliance.com
RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication
propulsés par l'IA

Construisez votre plan de communication (online & offline) pour augmenter votre notoriété et vos ventes

Présentation de la formation

Un plan de communication **online et offline** est un document écrit, formalisé qui a pour but de structurer votre démarche en communication. C'est **votre feuille de route, le GPS de votre entreprise** qui vous conduira à destination. Il repose sur des objectifs affinés, mesurables, réalistes et planifiés pour une mise en œuvre stratégique de vos outils en communication. C'est la recette incontournable pour vous développer et **éviter de vous disperser**.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

Les objectifs de la formation • Définir vos objectifs en communication online et offline • Construire votre plan d'actions en communication online et offline • Hiérarchiser et planifier vos actions en communication pour augmenter votre visibilité et votre chiffre d'affaires	Les profils concernés • TPE, PME, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, Téléprospecteur, Marketing/Communication • Et aussi... pour la Profession comptable / Expert-comptable
Les prérequis • Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi Matériel nécessaire si formation chez Client • salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre Nb. participants par session (inter ou intra) • 8 maximum	Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation • Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative • Ateliers pratiques • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété • Remise attestation de fin de formation
Présentiel, durée 10h00 • 7h00 sur site + 2h00 offline + 1h00 visio • Lieu : Stratéliance/Client/Location + visio • Date et lieu : à définir ultérieurement Distanciel, durée 10h00 • 7h00 online avec formateur et 3h00 offline • Sur 3 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement	Les + de cette formation • Formation opérationnelle sur toute la chaîne du plan d'actions en communication, dont plan media • Cas pratiques personnalisés • Votre plan d'actions en communication clés en main sur 6 mois et modifiable Contact • Formation adaptable en fonction de vos attentes • Nous contacter à formation@strateliance.com • Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation
Qualité de l'animateur • Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans • Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation	Tarif • sur devis après l'étude de vos besoins Accessibilité aux personnes en situation de handicap • Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables. • Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com

Le programme de formation - PRESENTIEL

Construisez votre plan de communication (online & offline) pour augmenter votre notoriété et vos ventes

Introduction	Questionnaire préformation Questionnaire Forces et Faiblesses de votre stratégie en communication Atelier préparatoire : définition de votre périmètre en communication Analyse par le Consultant Stratéliance et personnalisation de la formation
Plan détaillé de la formation (7h00)	1.1) Les étapes préparatoires de votre stratégie de communication (1h15) • Auditez votre service en communication • Fixez vos objectifs (méthode SMART) • Définir vos objectifs • Identifiez et analysez vos concurrents • Délimitez votre zone géographique • Déterminez votre budget de développement • Constituez vos étapes préparatoires (atelier pratique offline) • Conseils et axes d'amélioration de vos étapes préparatoires (votre périmètre en communication online et offline) 1.2) Votre positionnement (1h15) • Définissez votre positionnement de marque • Identifiez vos cibles (personas) : qui est votre client idéal ? (atelier pratique online) 2) Vos canaux de communication (2h30) • Conseil et axes d'amélioration sur vos cibles (personas) : qui est votre client idéal ? • Les canaux de communication online et offline • Mettez vos canaux de communication au service de votre tunnel de vente 3) Votre plan d'action en communication online et offline (2h00) • Construisez votre plan de communication online et offline sur 6 mois et mettez en place vos indicateurs clés de suivi (atelier pratique offline)
+ Présentiel en visio (1h00)	4) Votre Plan d'actions sur 12 mois (suite) (1h00) • Conseil et axes d'amélioration de votre plan d'actions de votre plan de communication online et offline Conclusion • Quiz de fin de formation • Conseils de fin
Plan des annexes	Ateliers pratiques online et offline réalisés sur Excel et GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF

Le programme de formation - DISTANCIEL

Construisez votre plan de communication (online & offline)
pour augmenter votre notoriété et vos ventes

Introduction	Questionnaire préformation Questionnaire Forces et Faiblesses de votre stratégie en communication Atelier préparatoire : définition de votre périmètre en communication Analyse par le Consultant Stratéliance et personnalisation de la formation
Plan détaillé de la formation	1.1) Les étapes préparatoires de votre stratégie de communication (1h15) • Auditez votre service en communication • Fixez vos objectifs (méthode SMART) • Définir vos objectifs • Identifiez et analysez vos concurrents • Délimitez votre zone géographique • Déterminez votre budget de développement • Constituez vos étapes préparatoires • Conseils et axes d'amélioration de vos étapes préparatoires (votre périmètre en communication online et offline) 1.2) Votre positionnement (1h15) • Définissez votre positionnement de marque • Identifiez vos cibles (personas) : qui est votre client idéal ? (atelier pratique offline) 2) Vos canaux de communication et votre plan d'action (2h30) • Conseil et axes d'amélioration sur vos cibles (personas) : qui est votre client idéal ? • Les canaux de communication online et offline • Mettez vos canaux de communication au service de votre tunnel de vente • Construisez votre plan de communication online et offline sur 6 mois et mettez en place vos indicateurs clés de suivi (atelier pratique offline) 3) Vos canaux de communication et votre plan d'action (2h00) • Conseil et axes d'amélioration de votre plan d'actions de votre plan de communication online et offline Conclusion • Quiz de fin de formation • Conseils de fin
Plan des annexes	Ateliers pratiques online et offline réalisés sur Excel et GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF