

Votre interlocuteur	Bruno DUMONTET
Tél.	09.61.201.723
e-mail	bdumontet@escale-formation.fr
Port.	06.88.61.76.90

MARKETING | COMMUNICATION

CONCEVOIR UNE COMMUNICATION COMMERCIALE VISUELLE & RÉDACTIONNELLE RÉUSSIE

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE



FORMATION WEBMARKETING - RÉSEAUX SOCIAUX

Durée 2 journées (14h00 au total)

Lieu PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public visé Cette formation s'adresse à toute personne désirant comprendre comment concevoir ses supports de communication commerciale.

Elle s'adresse aux personnes en activité ou en recherche d'emploi :

Créateur d'entreprise, artisan, commerçant, association, salarié, dirigeant, indépendant, micro-entrepreneur...

OBJECTIFS

	Objectif global : Comprendre le processus de conception des supports de communication commerciale (pour le web, les réseaux sociaux ou le print)			
Objectifs Spécifiques	Apprendre à utiliser l'outil de création graphique Canva.	Apprendre à créer un argumentaire commercial	Etre capable de mettre en avant les arguments commerciaux pertinents pour différentes cibles de clients	Apprendre à associer visuel et rédactionnel dans un support de communication commerciale
Résultats attendus au terme de la formation	- Etre capable de concevoir ses supports de communication commerciale			

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Moyens techniques et pédagogiques fournis par le centre de formation : supports physiques ou digitaux

Prérequis

Aucun



Contenu

1^{ère} journée – Matin

OBJECTIF :

Présentation des participants, rappeler les objectifs de la formation, présenter l'intérêt de Canva, l'intérêt de concevoir un argumentaire commercial et la manière d'associer l'ensemble pour en faire des outils de communication commerciale pertinents.

COMPÉTENCE VISÉE :

Savoir utiliser l'ensemble des concepts abordés pour concevoir des supports de communication commerciale pertinents.

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE

1. **Création d'un compte Canva - 10'**
 - Ergonomie de la page d'accueil - 20'
 - Identité visuelle - 20'
 - Espace de création - 20'
 - Les modèles - 20'
 - Les éléments - 20'
 - Les textes - 20'
 - Les arrière-plans - 20'
 - Les autres options - 20'
 - La gestion des fichiers et des pièces importées - 20'
 - Partager et Télécharger - 20'

1^{ère} journée – après-midi

- Atelier pratique - 3h30

2. - Conclusion et Présentation du contenu de la journée suivante

2^{ème} journée – matin

OBJECTIF :

Découverte des méthodes de conception d'un argumentaire commercial

COMPÉTENCE VISÉE :

Etre capable de créer son argumentaire commercial.

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE

2. **Concevoir son argumentaire client : Rédigez des messages marketing efficaces pour l'ensemble de votre communication (réseaux sociaux, campagne de cold-mailing, de newsletter et tous types de supports de communication)**
 - Définition du champ sémantique de son activité - 30'
 - Création d'un argumentaire avec la technique B.A.C. ou P.A.S.T.O.R pour créer des messages marketing granulaires (adaptés à chaque cible de clientèle) pour tous types d'outils de communication - 2h30
 - Les contenus qui marchent - 15'
 - Trouver du contenu intéressant - 15'

2^{ème} journée – après-midi

Atelier pratique : - 3h10

- Formalisation et adaptation aux supports cibles

3. **QCM, Test d'évaluation & Conclusion - 20'**