

## Marketing d'influence

### Modalités pédagogiques

**Durée** : 21 heures, 3 jours

**Horaires** : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

**Lieu** : Voir convention

**Participants** : 1 mini – 8 max

**Dates** : Voir convention

**Niveau** : Initiation

### Présentation de la formation

Le marketing d'influence vise à utiliser le potentiel de recommandation d'influenceurs. Il permet d'augmenter sa visibilité, de renforcer son image et d'accroître ses ventes. Cette formation vous permettra de comprendre et mettre en place des stratégies autour du marketing d'influence.

### Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre le marketing d'influence et l'intégrer dans sa stratégie marketing
- Connaître les motivations et les attentes des influenceurs
- Identifier les influenceurs pertinents en fonction de ses objectifs
- Concevoir une campagne efficace et mesurer ses résultats

### Public visé et Prérequis

Public visé :

Responsable de communication, responsable éditorial, webmaster, chef de projet, social media manager et toute personne souhaitant se familiariser avec le marketing d'influence.

Prérequis :

Connaissance des bases du marketing et de la communication sur Internet.

### Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

### Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

#### Jour 1

Matin

#### Comprendre le marketing d'influence

- Appréhender les nouveaux enjeux de la communication de marque
- Définir l'influence et observer les tendances actuelles
- Identifier les opportunités et risques du digital (buzz, e-réputation)

Après-midi

### **Repérer les influenceurs**

- Découvrir les différents profils d'influenceurs et leurs communautés
- Comprendre les motivations et attentes des influenceurs. Les repérer (blogs, réseaux...)
- Zoom sur la montée des micro-influenceurs

## **Jour 2**

Matin

### **Définir sa stratégie d'influence**

- Analyser le parcours client et les sources d'influence
- Sélectionner ses influenceurs
- Fixer ses objectifs
- Définir et planifier des actions
- Élaborer sa stratégie de contenu

Après-midi

### **Mobiliser et engager sa communauté**

- Prendre contact avec les influenceurs
- Établir une relation gagnant-gagnant
- Faire de ses clients ses premiers ambassadeurs
- Créer de l'engagement

## **Jour 3**

Matin

### **Maîtriser son e-réputation**

- Mettre en place une veille
- Animer sa présence sur les réseaux sociaux
- Connaître les mécanismes de la gestion de crise

Après-midi

### **Analyser la performance de ses actions**

- Définir ses indicateurs de performance
- Étudier la qualité des contenus générés par les campagnes
- Rédiger un rapport

## **Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre**

### **Moyens pédagogiques :**

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

### **Moyens techniques :**

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé.

## Modalités d'évaluation

**Avant la formation** : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

**Pendant la formation** : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

**En fin de formation** : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

**Critère d'évaluation** :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

**Après la formation** : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

## Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé sur le marketing, les réseaux sociaux et le marketing d'influence plus de 8 ans.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à [handicap@passpro.fr](mailto:handicap@passpro.fr).