

# Mettre en place une content factory



**DURÉE** 1/2 JOURNÉE/4H30

**DATE** NOUS CONSULTER

**TARIF** NOUS CONSULTER

## OBJECTIFS

Simplifier et optimiser la production de contenus à grande échelle pour gagner en efficacité et en pertinence.

## PUBLIC

Dirigeants d'entreprise, Dir. Com, responsable com., équipes projets

## PRÉREQUIS

Connaissance de base des principes du marketing. Une expérience préalable en marketing ou en gestion de la relation client est préférable mais non essentielle.

## OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Présentations interactives pour théoriser les concepts clés. Études de cas réels pour illustrer l'application pratique des stratégies de marketing relationnel. Ateliers pratiques sur des logiciels de CRM. Sessions de questions-réponses pour faciliter l'interaction et l'engagement. Mise à disposition de supports de cours et de documentation complémentaire.

## APRÈS LA FORMATION, JE SAURAI...

L'organisation (gouvernance, rituels, outil(s) à mettre en place pour accélérer et mutualiser la production de contenus.

## CONTACTS

Pierre Schmitt • Directeur Conseil  
06 76 95 98 62

## PROGRAMME

Introduction au marketing relationnel

- Définition et historique
- Importance et bénéfices pour les entreprises

Les fondamentaux du CRM

- Composantes clés d'un système CRM
- Choix d'une solution CRM adaptée

Stratégies de marketing relationnel

- Personnalisation de la communication
- Fidélisation et gestion de la satisfaction client

Utilisation des données et analytique dans le CRM

- Collecte et analyse de données client
- Outils analytiques pour optimiser la stratégie CRM

Ateliers pratiques sur logiciel CRM

- Prise en main de logiciels CRM leaders du marché

- Simulations et études de cas

Études de cas et mise en situation

- Analyse de stratégies CRM réussies
- Réflexion et création de campagnes de marketing relationnel

Évaluation de la stratégie de marketing relationnel

- Métriques et KPIs pour évaluer les performances

- Retour sur investissement (ROI) du marketing relationnel

Conclusion et évaluation finale

- Récapitulatif des compétences acquises
- Évaluation des connaissances et compétences développées pendant la formation par un QCM.



## MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMAT/ON

Formateur expert en Marketing relationnel et CRM avec plus de 10 ans d'expérience dans le domaine. Assistance et support continu pour les travaux pratiques. Évaluations formatives pour mesurer les progrès des participants. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Support de cours délivré à chaque participant.

## LIEU DE FORMAT/ON

Insign Lyon

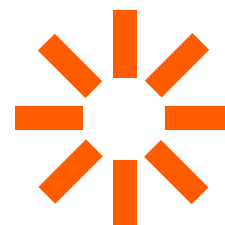
## ADRESSE DU LIEU DE LA FORMAT/ON

Cette formation sera animée dans les locaux Insign, au 7 rue de la République, 69001 Lyon

## MODALITES ET DÉLAIS D'ACCÈS

**Inscription via notre convention de formation :** au minimum 30 jours avant le démarrage de la session

**Si prise en charge par un OPCO :** vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.



## ACCESSIBILITÉ

Insign est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Si vous êtes en situation de handicap, contacter notre référent handicap, Clothilde Journal au 07.76.07.42.29 afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques.

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

