

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

Objectifs :

Comprendre la démarche de cross canal.
Connaître les différents canaux, les utiliser avec cohérence.
Mettre en œuvre une stratégie de cross canal.

Public concerné et prérequis :

Chef d'entreprise, responsable marketing, webmaster en charge de l'animation du développement des ventes et de l'e-commerce de l'entreprise.
Avoir des notions en marketing.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le marketing stratégique, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques.

Durée, effectifs :

14 heures, soit 2 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

- Prendre en compte la contribution du cross canal,
- Utiliser les possibilités d'impact / contact.
- Enjeux et objectifs des différents supports dans le cross canal,
- Sur quels canaux se positionner,
- Homogénéiser les discours sur les canaux,
- Adapter et personnaliser les parcours,
- Ramener du trafic du site e-commerce vers le site physique,
- Optimiser l'utilisation de chaque canal,
- Gérer le parcours de conversion en cross canal,
- Suivre et mesurer la performance du dispositif.

Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

Sanction visée :

Attestation de formation.