

Réussir le buzz et la gestion de crise



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir créer une stratégie de marketing viral
- Réagir en cas de « bad buzz »



PUBLIC CONCERNE

- Webmaster ou toute personne travaillant au sein d'un service marketing / communication



PREREQUIS

- Connaissance des réseaux sociaux



MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.



MODALITES D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles



MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



ORGANISATION

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



ACCESSIBILITE

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.



CERTIFICATION POSSIBLE

- Aucune

Réussir le buzz et la gestion de crise

PRESENTATION DE LA FORMATION, DES PARTICIPANTS ET DE LEURS ATTENTES SPECIFIQUES

LE PAYSAGE MEDIA CHANGE

- Le paysage média change
- L'avènement du consomm'acteur : bouleversement de la relation marque - consommateur
- Les médias traditionnels et "nouveaux médias"
- Le nouveau profil du consommateur
- La marque en 2021
- Enjeux du marketing viral
- La démultiplication des risques et des opportunités

CONSTRUIRE UNE STRATEGIE DE BUZZ MARKETING DIGITAL

- Clarifier ses objectifs
- Gérer les ressources clefs : interne et externe

ETUDE DE CAS DE MARKETING DIGITAL REUSSI

LES ENJEUX DE LA E-REPUTATION

- Les enjeux de la e-réputation
- Sélection des outils de veille
- L'analyse
- Méthodologie : anticipation, écoute, action/réaction, prise de parole

REAGIR EN CAS DE CRISE : MANAGER LE BAD BUZZ

CONCEVOIR UNE CAMPAGNE VIRALE

- Concevoir une campagne virale
- Bonnes pratiques et études de cas

ACTIVER SES CAMPAGNES : L'INFLUENCE DIGITALE

- Les prescripteurs, les influenceurs
- Les blogs et le microblogging au cœur de l'influence

LE PHENOMENE COMMUNAUTAIRE : TRANSFORMER VOS CLIENTS EN FANS

- Créer des ambassadeurs de marque, Facebook et Twitter
- Créer votre propre communauté/blog de marque
- L'art du community management

EVALUER LE ROI DE VOS CAMPAGNES BUZZ MARKETING

BILAN, EVALUATION ET SYNTHESE DE LA FORMATION

- Bilan, évaluation et synthèse de la formation