

Maîtriser le Marketing Direct Multicanal

Lien : https://maroc-performance.com/formation/matriser-le-marketing-direct-multicanal

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC91

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- S'approprier les méthodes et techniques du marketing direct multicanal
- Optimiser la rentabilité des actions de marketing direct et le plan média
- Exploiter les différents supports multicanal, print, web et médias sociaux

POUR QUI ?

- Responsable du marketing direct et marketing relationnel
- Responsable marketing, marketing opérationnel et communication
- Tout collaborateur chargé de campagnes marketing direct multicanal



Programme détaillé

1 / S’approprier les règles du marketing direct multicanal

- Intégrer le marketing direct multicanal dans la démarche marketing et commerciale
- Identifier les stratégies clients
- Définir les objectifs, les cibles, l'offre accélératrice de chaque campagne
- Réaliser le brief

2 / Réussir ses campagnes multicanal

- Les combinaisons de marketing direct multicanal gagnantes
- Sélectionner les moyens d’action et supports en fonction des objectifs et en fonction des coûts
- Utiliser les techniques et règles du marketing direct (ciblage, offre, planning, suivi et création...)
- Organiser le "buzz marketing" en utilisant les médias sociaux
- Proposer des actions promotionnelles, print, web et médias sociaux

3 / Créer des messages percutants

- La méthode AIDA pour susciter l'intérêt
- Grilles d'analyse des créations de marketing direct

4 / Maîtriser les supports multicanal et renforcer leurs utilisations

- Augmenter l’impact de ses campagnes mailing
- Elaborer des e-mailings et newsletters efficaces
- Lancer une action télémarketing
- Se familiariser avec les nouveaux canaux et usages : marketing internet, marketing mobile...

Maroc Performance

- Connaître les contraintes légales en matière de communication multimédia

5 / Optimiser le retour des campagnes multicanal

- Indicateurs de résultats et ratios clés
- Le tableau de bord d'une campagne de marketing direct multicanal

6 / Renforcer la performance des médias print, web et médias sociaux

- Le mailing : les règles pour augmenter les rendements
- E-mailings et news-letters : conditions de succès, déontologie
- Le site web : les niveaux de lecture, la construction des phrases
- Médias sociaux, tablettes et mobiles : tenir compte des cibles et des nouveaux usages

7 / Définir et finaliser les supports d’aide à la vente

- Construire un argumentaire de vente : l’avantage concurrentiel, le bénéfice client, la preuve
- Elaborer le book des commerciaux : structure et format du catalogue produits/services
- Concevoir et réaliser les plaquettes clients/prospects
- Optimiser le kit de vente, les nuanciers, les modèles, les échantillons

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance