

LES NOUVELLES APPROCHES EN MARKETING ET PUBLICITE POUR DEVELOPPER VOTRE CLIENTELE ET EXPLOITER VOTRE FICHER

Objectifs :

Se doter de supports marketing et de communication opérationnels et novateurs.

Enjeux :

Faire la différence vis-à-vis de la concurrence, interpeller les clients par la qualité des supports, ne plus perdre de temps dans la conception improvisée.

Niveau & Public

Managers, acteurs commerciaux.

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

1. Les erreurs faites en communication
2. Pourquoi vos mailings ne donnent rien
3. Les nouvelles orientations en matière de communication papier
4. Les mailings institutionnels
5. Les mailings à destination des acheteurs
6. Les mailings à destination des vendeurs
7. Les mailings à destination des bailleurs
8. Les mailings à destination des locataires
9. Comment concevoir son book de présentation d'agence
10. Les lettres de suivi et de fidélisation
11. Les courriers enquêtes
12. Comment faire sa publicité en vitrine : les nouvelles affiches
13. Comment faire sa publicité dans un magasin
14. Comment faire un panneau : à vendre / vendu différenciant
15. Comment construire des mailings d'anticipation
16. Les accroches à mettre et à ne pas mettre
17. Comment mettre en valeur sa vitrine avec du thermocollé

Conclusion :

En suivant ce stage, vous aurez tous les outils indispensables pour faire, de votre communication terrain, un investissement rentable.