

EXPLOITER DES MECANISMES PROMOTIONNELS INNOVANTS ET DIFFERENCIANTS

Développer des promotions plus efficaces et différenciantes en s'appuyant sur les nouveaux médias, les changements juridiques et les synergies de marques.

+ le plus de la formation

Une réflexion globale et anticipatrice sur les nouveaux outils et les opportunités exploitables en promotion des ventes.

Compétences visées

- Utiliser les techniques promotionnelles dans les nouveaux modes marketing
- Exploiter les opportunités offertes par les innovations médias et le nouveau cadre juridique
- Découvrir des combinaisons et mécanismes originaux, des dispositions médias et partenariats

Méthodes de travail

- Benchmark. Exposé interactif des concepts
- Illustration par des cas concrets
- Echanges entre les participants

Profils concernés

- Tous les cadres marketing responsables de la mise en œuvre des promotions ou de la communication de marques
- Les directeurs de clientèle ou responsables de planning stratégique dans les agences de communication, généralistes ou spécialisées

ANIMATEUR

Philippe Ingold

Fondateur en 1994 de PromoResearch, cabinet de conseil en stratégie promotionnelle, et animateur du site référence créé en 1997 « Les clés



de la promotion ». Il est l'auteur de deux ouvrages : « Promotion des ventes et action commerciale » et « Guide des techniques promotionnelles » (Vuibert). Il organise et anime également les « Assises de la Promotion » et des Matinales traitant des points techniques sur la promotion.

PromoResearch est un cabinet spécialisé dans la veille, le conseil stratégique et la formation en promotion des ventes.

Depuis 1997, PromoResearch a accueilli dans ses formations et manifestations plus de 3 000 participants de plus de 700 entreprises.

ORGANISME DE FORMATION

N° déclaration d'activité : 11 95 02333 95

PROGRAMME FORMATION

Introduction

- ▶ Les sources de l'innovation et de la différenciation en promotion

1 – Un benchmark d'exploitations originales

- ▶ Des mécanismes originaux
- ▶ Des combinaisons de techniques
- ▶ Des dispositifs médias originaux
- ▶ Des thèmes promotionnels différenciants
- ▶ Les exploitations de la « brand culture »
- ▶ De nouvelles récompenses et dotations
- ▶ De nouveaux NIP

2 – De nouvelles actions consommateurs liés au web

- ▶ Les clubs et programmes relationnels
- ▶ Les actions de « brand content » (web, applis)
- ▶ Les actions de marketing participatif ou collaboratif
- ▶ Les actions de marketing viral
- ▶ Les techniques promotionnelles spécifiques au web
- ▶ Les réseaux sociaux

3 – De nouveaux mécanismes techno orientés points de vente

- ▶ L'exploitation de l'électronique de caisse et des BDD enseignes
- ▶ Les exploitations transactionnelles du web
- ▶ Les techniques spécifiques au mobile
- ▶ Les « applis » commerciales
- ▶ Vers la convergence mobile et point de vente

4 – De nouveaux mécanismes permis par le nouveau cadre juridique européen

- ▶ Rappel des éléments du nouveau cadre
- ▶ Des ventes liées sans contraintes
- ▶ Des ventes à prime sans limitation de valeur
- ▶ Des jeux liés aux achats (jeux trafic, liens avec BR, BA, ODR)
- ▶ Des offres financières aléatoires
- ▶ Idées de nouveaux mécanismes

5 – Des synergies exploitables en promotion

- ▶ L'impact des opérations transversales
- ▶ Le co-branding promotionnel stratégique
- ▶ L'attractivité des partenariats services ou loisirs
- ▶ Le partage de valeurs avec des offres citoyennes
- ▶ L'événementialisation avec les licences
- ▶ Le trade-marketing promotionnel
- ▶ Les partenariats originaux au point de vente

Contacts

Promoresearch :
Philippe Ingold

15, rue de Curzay - 95880 Enghien-les-Bains
Tél. : 01 34 12 32 61 - Fax : 01 39 89 15 27
E-mail : pingold@promoresearch.fr

CONDITIONS DE PARTICIPATION

FRAIS DE PARTICIPATION

Journée : 630 € HT / 753,48 € TTC

Les frais de participation comprennent l'accès à l'ensemble de la journée de formation, le support des interventions, les pauses et le déjeuner. A régler au moment de l'inscription.

BUDGET DE FORMATION

PromoResearch a fait l'objet d'une déclaration d'activité auprès de la Préfecture de la Région d'Île de France. N° : 11 95 02333 95

MODALITES D'INSCRIPTION

A réception du bulletin d'inscription, PromoResearch vous adresse un dossier comportant une facture une convention de formation (dont un exemplaire à nous retourner signé) et un programme.

Paiement par chèque à l'ordre de PromoResearch
Paiement par virement (préciser numéro de facture)
Domiciliation : CREDIT DU NORD
Code banque : 30076 / Code guichet : 02083
Numéro de compte : 19221200200 10

L'attestation de présence, établie à l'issue du stage, est adressée au responsable de formation.

OPCA (ORGANISMES DE GESTION)

En cas de prise en charge par une OPCA, l'inscription n'est définitive qu'après un accord de l'organisme notifié par écrit.

CONVOCATION

Une convocation, avec des informations d'accès, est envoyée individuellement à chaque participant,

ANNULATION

Si le nombre de participants est insuffisant, l'organisateur se réserve le droit d'annuler la session avant le début de celle-ci. En cas d'absence ou d'abandon du participant, la session est payable en totalité.

En cas d'annulation faite moins de 15 jours avant la session, il sera facturé un dédit de 30 % des frais de participation.

LIEU DES FORMATIONS

RESORT LUCIEN BARRIERE ENGHIEU
85 à 89, rue du Général de Gaulle
95880 Enghien-les-Bains

Les formations peuvent se tenir au Grand Hôtel, à l'Hôtel du Lac ou au Centre d'affaires qui se situent tous face au Lac.

Le Resort se trouve à 10 kilomètres de Paris et à 12 minutes en train de la gare du Nord (+ cinq minutes à pied de la gare d'Enghien)

MATERIEL PEDAGOGIQUE

Les présentations sont faites sous forme de vidéo-projection. Un dossier reproduisant l'intégralité de la présentation est remis à chaque participant en début de session.

BULLETIN D'INSCRIPTION A UNE SESSION DE FORMATION PROMORESEARCH

Titre de la session :
Date :

Entreprise :
Adresse :
Code/Ville :

RESPONSABLE DE FORMATION (OU CONTACT ADMINISTRATIF)

Prénom : Nom :
Service :
Tél. : Fax :
E-mail :

OPCA (ORGANISME DE GESTION DES FONDS DE FORMATION)

Nom de l'organisme :
Adresse :
Code/Ville :

BENEFICIAIRE 1 DE LA FORMATION

Prénom : Nom :
Fonction :
Tél. : Fax :
E-mail :

BENEFICIAIRE 2 DE LA FORMATION

Prénom : Nom :
Fonction :
Tél. : Fax :
E-mail :

BENEFICIAIRE 3 DE LA FORMATION

Prénom : Nom :
Fonction :
Tél. : Fax :
E-mail :

SIGNATURE ET CACHET DE L'ENTREPRISE

Fait à : le :

BULLETIN A RETOURNER ACCOMPAGNE DU CHEQUE DE REGLEMENT A :

PROMORESEARCH
15, rue de Curzay 95880 ENGHIEU LES BAINS

INFORMATIONS : PHILIPPE INGOLD

Tél. : 01 34 12 32 61 - Fax : 01 39 89 15 27

E-mail : pingold@promoresearch.fr

site web : www.cles-promo.com