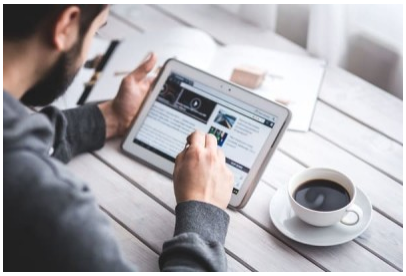
Le 28 mars 2024
MOD_2020184

Formation Vente Display Avancé : Booster les ventes du display et des offres digitales au sein d'une régie média I Niv Expert

Durée : 14 heures



Programme de la formation

Public visé

- Commerciaux au sein de régies médias commercialisant des formats online (PQR, presse, radio, télévision...)
- Direction commerciale en régie ou agence média
- Chef de publicité
- Chef de produits digitaux en régie
- Responsable marketing régie
- Chargé de promotion

Plus généralement, des collaborateurs en contact avec des annonceurs au sein d'une régie, de médias, éditeurs, sites marchands ou monétisant son audience

Pré-requis

- Maitriser les offres digitales de votre régie et la démarche commerciale
- Connaitre les bases de la communication et l'environnement média
- Une expérience dans la vente d'offre display est un plus

Formation idéale pour les collaborateurs ayant au minimum 1 an d'ancienneté dans la commercialisation d'offres digitales au sein d'une régie. idéalement, le stagiaire aura déjà effectué un parcours d'initiation à la vente de Display lors de son intégration.

Un questionnaire de positionnement sera proposé aux participants en amont de la formation afin de valider ces prérequis.

Objectifs pédagogiques

- Valider les fondamentaux de la vente des offres digitales de l'entreprise
- Monter en compétences sur le discours du digital et de la vente du Display
- Améliorer votre taux de transformation et votre taux de renouvellement

A l'issue de cette Formation Vente Display Avancé : vous serez en mesure de conseiller et vendre vos offres web avec un niveau d'expertise élevé. Mais également maitriser les enjeux de la communication digitale pour les annonceurs, préconiser et vendre les offres digitales et en mesurer les performances avec votre client.

Description / Contenu

- Les bonnes pratiques pour bien vendre et revendre le display
- Rappel des process pour une vente sereine et professionnelle
- Maîtriser les leviers web marketing : Les comparer pour mieux argumenter le display
- Composer l'offre digital idéale pour mon client

TRAINING : Défendre son bilan de campagne

- Des astuces pour mieux renouveler mes campagnes web
- 4 conseils clefs pour matelasser
- Maximiser l'engagement web de mes clients
- J'analyse la maturité digitale de mon client
- Je prépare mon rendez-vous web
- Je [re]découvre mon client sur le digital

TRAINING : Argumenter pour mieux vendre le web
Perfectionner son argumentation en traitant les objections liées à la vente de display et d'offres digital

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Valider les fondamentaux de la vente des offres digitales de l'entreprise
- Monter en compétences sur le discours du digital et de la vente du Display
- Améliorer votre taux de transformation et votre taux de renouvellement
- Mesurer et analyser les performances de la campagne Display avec votre client

Modalités pédagogiques

- Formation Formation Vente Display Avancé avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads...),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)

Voici des témoignages de participants à cette **Formation Vente Display Avancé** :

- "Formateur très fédérateur et maitrisant totalement son sujet. Je recommande cette formation qui permet de compléter ses acquis en digital" *Aurélie S. - Mai 2021*
- "Formateur en phase avec la réalité de notre quotidien client" *Laurent G. - Juin 2021*
- "Le fait d'obtenir des arguments et répondre aux objections que l'on peut rencontrer lors de la commercialisation de l'offre display éditeur. Recentrer la place du display dans le digital en matière de communication" *Dorian B. - Juin 2021*
- "Formation très concrète, pratico pratique avec des utilisations de vocabulaire simple, on vulgarise de façon positive la vente de display on se met à la place du client" *Charlotte P. - Octobre 2021*

- "Excellente formation avec un formateur dynamique et investi" *Audrey L. - Octobre 2021*

Découvrez nos thématiques sur la formation Régie Publicitaire Digitale
- Notre formation Vente Display Initiation
- Notre formation Monétiser son Inventaire Publicitaire