Le 23 novembre 2026
MOD_2020067

Formation STRATÉGIE MARKETING D'INFLUENCE / BLOGUEURS : Communiquez avec les influenceurs pour qu'ils deviennent vos ambassadeurs

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Community Manager en poste / Responsable Digital, Marketing ou Communication / Chef de projets web.
Plus généralement les acteurs de la communication digitale souhaitant mettre en place une stratégie de marketing en lien avec des influenceurs

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie de marketing d'influence en adéquation avec les enjeux de votre marque
- Établir votre plan d'action marketing d'influence pour gagner en visibilité sur les réseaux sociaux
- Repérer les internautes les plus influents dans votre secteur d'activité pour les transformer en de véritables ambassadeurs de votre marque

A l'issue de cette Formation Stratégie Marketing d'Influence, vous serez en mesure de définir une stratégie d'influence efficace via une méthodologie construite : ciblage des influenceurs, messages clefs, les supports, le choix des réseaux sociaux, les offres à définir ou l'expérience à faire vivre, la période, le retour sur investissement attendu, les prérequis à communiquer.

Description / Contenu

Enjeux et environnement social

- Les atouts des réseaux sociaux
- L'e-réputation
- Les algorithmes des réseaux sociaux

Stratégie influenceurs

- Cibler les influenceurs
- Les modes de partenariats
- Définir sa cible
- Déterminer sa ligne éditoriale

Plan d'action influenceurs

- Le recrutement des influenceurs
- Méthodes et suivi des demandes de partenariats
- La gestions des partenariats et événements
- Les plateformes d'influenceurs
-

Les astuces et leviers de performance

- Le contenu de marque
- La curation de contenus externes
- La stratégie ambassadeurs
- La publicité sur les réseaux sociaux

Découvrez nos thématiques sur la Formation SMO : Social Media et Community Management

- Notre formation Réseaux Sociaux et Community Management
- Notre formation Social ADS
- Notre formation Social Selling
- Notre formation Social Média

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Mesurer les performances des publications sur les réseaux sociaux
- Définir une stratégie de marketing d'influence en adéquation avec les enjeux de votre marque
- Établir votre plan d'action marketing d'influence pour gagner en visibilité sur les réseaux sociaux
- Repérer les internautes les plus influents dans votre secteur d'activité pour les transformer en de véritables ambassadeurs de votre marque

Modalités pédagogiques

- Formation Stratégie Marketing d'influence 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)