Le 24 novembre 2026
MOD_2023345

Formation VENDRE SA CREA DISPL.AY : Améliorer la qualité de nos créas display pour maximiser la satisfaction client/annonceur et son ROI

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Les équipes commerciales, le back-office et les chargés de relation clients au sein de la régie.
Plus généralement les collaborateurs accompagnant les clients dans leurs communications multi-canales.

Pré-requis

Maitriser l'environnement Windows et la navigation sur internet.
Avoir parcouru le site d'actualité de votre éditeur

Objectifs pédagogiques

- Maitriser les bases d'une création de bannière display
- Conseiller votre client sur la réalisation de la maquette Display
- Formaliser les besoins de votre client à travers un brief précis
- Défendre son BAT auprès de son client

A l'issue de cette formation Vendre sa créa display, vous serez en mesure de comprendre les enjeux d'une créa display impactante et de booster la visibilité de votre annonceur. Vous améliorerez ainsi la qualité des créas display pour maximiser la satisfaction de vos clients.

Description / Contenu

Cette formation sera préparée en partenariat avec les équipes studio de votre régie

- Définir les KPI d'une campagne Display efficace
- Les réactions d'un internaute face à une publicité display
- Valider les questions d'un bon brief publicitaire avec son client
- Déterminer les besoins publicitaires du client : son objectif de communication
- Identifier les règles de base d'une publicité display efficace (structure, Les règles d'impact, nb. de visuels, la page de destination...)
- Réaliser un brief web efficace à l'intention de son graphiste et limiter les aller-retour de BAT
- Défendre un BAT Web face à un client
- L'impact de la créa web sur l'analyse du bilan de campagne display
- Se servir de la créa Display pour mieux vendre ses offres digitales

TD :

- Réalisation d'un brief en live
- Conception de la créa display idéale... impactante
- training de présentation d'un BAT Display

Focus possible :

- les bannières display avec vidéo : contraintes techniques
- les posts sponsorisés sur Facebook et Instagram

Option possible : rencontre avec un graphiste du studio pour échanger sur les enjeux de la créa

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Mesurer l'impact d'une campagne display et présenter un bilan de campagne
- découvrir les besoins de communication de votre client
- Retranscrire le besoin de votre client à votre studio grâce à un bon brief
- Maîtriser les règles de bases d'une publicité display efficace

Modalités pédagogiques

- Formation 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)