Le 13 novembre 2026
MOD_2021217

Formation Monétiser son Inventaire Publicitaire : Adapter ses offres à l'ère du digital pour valoriser efficacement vos contenus et audiences

Durée : 14 heures



Programme de la formation

Public visé

Les éditeurs médias, concepteurs de site, collaborateurs de régie publicitaire, directeurs commerciaux.
Plus généralement, les propriétaires de site souhaitant monétiser leurs audiences et contenus.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Auditer son offre publicitaire actuelle et faire évoluer sa stratégie commerciale
- Définir les modalités de l'offre publicitaire digital en complément du print
- Booster la monétisation de ses contenus et audiences

A l'issue de cette Formation Monétiser son Inventaire Publicitaire, vous serez en mesure de structurer et valoriser le contenus de votre site et son audience. Vous construirez ainsi votre offre publicitaire digitale en vue d'attirer les annonceurs sur votre site et d'augmenter vos revenus.

Description / Contenu

Auditer le positionnement de votre offre publicitaire

- Comprendre le fonctionnement entre les acteurs de votre titre / site (éditeur, rédaction, trafic et commerciaux)

- Apporter un regard sur les outils technologiques (ad-server, SSP...) et la gestion de l'inventaire publicitaire actuel
- Etudier les comportements de vos audiences sur le site
- Analyser votre offre existante et les pratiques actuelles de votre régie publicitaire
- Appréhender les enjeux du secteur média dans un écosystème digital en constante mutation
- Mesurer l'ampleur des évolutions du display avec l'essor du programmatique

Définir les modalités de votre offre publicitaire digitale

- Les formats multi-devices : Standards IAB, Native Ads, Rich media, Vidéo, Audio...
- Politique tarifaire : construction de la grille et alignement avec le marché concurrentiel
- Etendre la portée des campagnes classiques sur les médias sociaux
- Booster l'acquisition de contacts opt-in via l'abonnement à la newsletter
- Définir les bases de votre média kit
- Construire son argumentaire de vente
- Définir un plan d'actions commerciales

Optimiser la monétisation de ses contenus et audiences

- Développer les revenus publicitaires de votre site (yield management)
- Diversifier la palette des emplacements et formats (sponsoring, conversationnel...)
- Exploiter la data et les modalités de recueil du consentement des internautes sur le tracking
- Maintenir l'attractivité de vos offres digitales avec la mise en place d'une veille d'innovation du marché (ad-tech)

Focus RP en option : Les bonnes pratiques pour séduire les agences média et la valoriser auprès des annonceurs
Focus data en option : l'avenir dans un monde sans cookies, le consentement de l'internaute et son impact sur l'inventaire

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

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Auditer son offre publicitaire actuelle et faire évoluer sa stratégie commerciale
- Définir les modalités de l'offre publicitaire digital en complément du print
- Augmenter ses revenus en boostant la monétisation de ses contenus et audiences
- Valoriser le contenus de votre site et son audience

Modalités pédagogiques

- Formation Monétiser son Inventaire Publicitaire 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)