

FORMATION RELATION CLIENT

Marketing multicanal : Construisez votre stratégie autour de l'expérience client

La technologie pour tous a révolutionné le parcours client. Aujourd'hui le client s'informe auprès de sources multiples, il joue avec une aisance déconcertante avec les différents canaux.

Il passe d'internet au mobile, à la boutique, avant d'effectuer ses achats, pourquoi pas sur internet ?

Ces nouveaux comportements vous poussent à agir, mais comment ?

Etes vous prêt à Intégrer le multicanal pour y répondre ?

Avec ce module, vous aurez des clés pour vous aider à comprendre les nouveaux enjeux à Intégrer.

Vous découvrirez des approches pour décrypter le parcours client.

Vous identifierez les pistes pour mettre en adéquation votre stratégie multicanal avec le parcours client.

Vous êtes chef de Produit/Chef de marque, chef de projet marketing, Chef de marché, Responsable d'enseigne, ce module vous permettra d'utiliser ces nouveaux comportements pour en faire les leviers de croissance de demain sur vos produits et vos marchés.

Objectif pédagogiques :

- Comprendre les impacts du parcours client dans la stratégie de l'entreprise.
- Construire votre stratégie multicanal autour du client.

Programme :

- Comprendre le client.
- Construire votre stratégie multicanal autour du parcours du client.
- Utiliser vos clients comme levier de votre croissance.

Leviers pédagogiques :

- Modules digitaux amont et aval pour apporter et ancrer les méthodes.
- Apport de méthodes et preparation en commun avec le consultant.
- Etudes de cas et exercices personnels.
- Fiches pratiques.
- Plan de développement personnel en fin de session.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour la formation en salle et les modules digitaux en amont et aval, pour approfondir et réviser).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com