

ANIMER ET ÉVALUER SA COMMUNICATION

Référence : AC068	Durée : 1 jour - 7 h	Niveau : Bases	Modalités : Présentiel ou à distance	Tarifs : 680,00 €
----------------------	-------------------------	-------------------	---	----------------------

LIEUX ET DATES :

A distance

Nous consulter

OBJECTIFS

- Comprendre et maîtriser les enjeux de la communication
- Mettre en place un plan de communication dans le cadre d'un plan d'actions commerciales
- Mesurer sa communication

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

Consultez le taux de satisfaction de nos formations
[ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Alternance d'apports théoriques et pratiques.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

A. Elaborer un plan de communication pour ses prospects et clients

1. Mener un audit de communication pour construire ou ajuster sa communication
2. Méthodes de recueil d'information (enquêtes qualitatives, questionnaires, méthodes projectives, e-réputation, etc.).
3. Choix des outils pertinents pour cerner les besoins de communication
4. Clés d'un audit réussi
5. Faire du plan de communication un outil au service de la transformation
6. Choix des outils de cadrage : plan d'actions et/ou plan de communication.
7. Méthode et étapes pour élaborer et ajuster en permanence son plan de communication.
8. Définir et articuler axes, objectifs, cibles, messages et outils pour anticiper la phase d'évaluation.
9. Construire un tableau de bord pour piloter la mise en œuvre des actions.

B. Mesurer sa communication

1. Reporting / activités, /financiers/ RSE
2. E-reputation : surveiller et optimiser une image
3. Indicateurs d'évaluation de sa communication

Validation des acquis :

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation**

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Souscripteurs
Agents généraux
Courtiers
Chargés de clientèle

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

680,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 22/11/2024 à 17:29