

FORMATION ANP

PROGRAMME : « VENDRE DU DIGITAL » 7H de formation

- **Objectifs**
 - **Connaitre les bases de l'E Pub**
 - **Apprendre à bâtir une proposition commerciale en E-pub**
 - **Savoir identifier les bonnes pratiques et traiter un « brief » d'agence média**

1/ L'E-publicité : matinée (3H30)

- **Le marché de l'E-publicité** : fonctionnement de base et chiffres-clé : l'E pub dans l'univers des médias, le « branding » et la « perf » ou comment ne pas mélanger publicité et marketing direct
 - **Le « display »** :
 - Classique : formats et fonctionnement (comme vend-on du display classique ? CPM/CPC/CPL, les KPI), le vocabulaire de l'E pub : PAP, impressions, clics,
 - Vidéo : formats et fonctionnement
 - Le programmatique : comment le marché est passé du média planning à l'audience planning. Les principes de base et son vocabulaire
 - Le « native Ad » ou comment intégrer des formats dans un contenu sans être intrusif
 - **Le Social Média** : le « owned/earned et paid média » ou comment s'approprier le Social Média pour un annonceur
 - **Les OS** : une part importante de votre futur CA digital ?

2/ Comment bâtir une proposition commerciale en E-PUB ? Après-midi (3H30)

- **La base de la relation commerciale en E-pub** :
 - Les relations directes « annonceurs » : OS et accords cadre
 - Les relations avec les agences : les points-clé de la relation régie/agence
- **Petit QCM sur les points-clé de l'E pub** : vocabulaire, principes de base,
- **Puis en préalable : exercices de vente au CPM (exercices opérationnels sous Excel)**

- **Le « brief » digital : les points-clé**
 - Les éléments du brief
 - Les différents objectifs de l'annonceur
 - La cible
 - La période
 - Le budget

- **Exercices de traitement de briefs digitaux :**
 - 4 briefs à traiter par les stagiaires :
 - 15 mn de réflexion par équipes de 3 personnes
 - Correction et dispositif publicitaire par le formateur : 10 mn

- **Questions/réponses avec le formateur** sur le quotidien des commerciaux et leurs problématiques en digital