



LA STRATEGIE DE COMMUNICATION AU SERVICE DE VOTRE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Une formation qui invite à comprendre et appliquer une stratégie de communication sur vos canaux de communication pour mettre en lumière votre entreprise et servir votre développement commercial

DATES ET LIEUX DE LA FORMATION

Dates : Les jeudis 11 et 18 juin 2026

Lieu : Espace Transitions – 5 rue Marie de Lorraine 37700 La Ville aux Dames

FORMAT DE LA FORMATION

En présentiel de 9h à 17h (1h de pause déjeuner), dans une salle adaptée et dans le respect des normes sanitaires.

Nombre de personnes : entre 6 à 12 personnes maximum

PUBLIC

Cette formation est destinée aux personnes en charge de la communication dans l'entreprise.

PRE REQUIS

Aucun

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Comprendre les enjeux d'une stratégie de communication et de son impact sur votre développement commercial**
- **Appliquer la stratégie de communication autour de sa marque sur les différents canaux de communication**
- **Favoriser une approche cohérente des réseaux sociaux**
- **Interagir sur le site internet pour augmenter sa visibilité, sa notoriété et favoriser la prise de contact**

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité d'utiliser les réseaux sociaux à l'avantage de l'entreprise tout en utilisant une image de marque numérique cohérente et efficiente.

DEROULEMENT

Partie A : Les enjeux stratégiques

- Etat des lieux de votre situation
- Projection, plan d'actions et objectifs
- L'état du marché de votre secteur
- Le Business Model Canva

Partie B : La stratégie de communication

- Qu'est-ce que la communication ?
- Quels canaux pour communiquer ?
- Que doit contenir une stratégie de communication ?
- Construire son pitch
- Les outils pour créer du contenu

LES MOYENS D'ÉVALUATION

Le formateur valide les acquis par des exercices pratiques au cours de la formation. Un quiz à choix multiple sera distribué à chaque stagiaire ainsi qu'une évaluation à chaud qui mesurera la satisfaction de chacun.

Espace Transitions – SARL AForgeC Société au capital social de 1000 euros

5 rue Marie de Lorraine 37700 La Ville aux Dames - 02 47 92 21 41 – contact@espacetransitions.com

Siret 798 218 210 00010 RCS TOURS – Numéro de déclaration d'activité 24 37 03195 37



LES METHODES PEDAGOGIQUES

Les méthodes pédagogiques utilisées sont actives. Elles permettent d'alterner les apports théoriques avec la pratique. Le formateur propose un cadre bienveillant et sécurisant pour encourager la participation des apprenants. C'est en expérimentant que nous apprenons le mieux.

Le formateur propose une andragogie : une pédagogie active adaptée aux adultes pour *se former sans s'ennuyer* en utilisant la méthode de Bruno Hourst.

Au travers de cette formation, le formateur alterne les méthodes pédagogiques actives, expérientielles, et expositives. Il partage son expérience et sollicite la participation des apprenants. Pour cela, il utilise des moyens pédagogiques pertinents : salle de formation, paperboard, supports de formation, jeux de brise-glace...

L'INTERVENANTE

Sandra Mendes, experte en développement commercial

Amélie Abed, chargée de communication.