

Dispositif médical et content marketing : élaborer une stratégie de contenu digital

Exclusivité IFIS

Stage pratique

Petit groupe

- À partir d'exemples concrets, vous comprendrez le content marketing et serez en mesure d'en identifier les possibilités et les bénéfices potentiels pour votre entreprise.
- Vous saurez élaborer une stratégie de contenu performante et respectueuse de la réglementation encadrant la promotion du dispositif médical.
- Vous maîtriserez les clés de la diffusion du contenu pour en maximiser l'impact et gagnerez en efficacité grâce aux outils mis à votre disposition.
- Vous bénéficierez d'un guide de l'apprenant, véritable outil de travail qui vous accompagnera au quotidien dans la mise en place de votre stratégie de contenu digital.

PROGRAMME

Jour 1 : Contexte

- Définition des attentes des clients DM : communication interne et externe, besoins des équipes médicales
- Marketing du digital : persona, buyer journey, inbound marketing, lead nurturing, social selling et marketing émotionnel
- La réglementation (publicité, RGPD, droit à l'image...)

Jour 2 : Stratégie et contenu

- Les réseaux sociaux : caractéristiques, spécificités du B2B
- Stratégie digitale : rétroplanning, storytelling et statistiques
- Contenu : photo, vidéo, questionnaire, sondage, livre blanc, newsletter, e-mailing, webinar, podcast...

- Cas pratique et/ou travail en sous-groupe : les apprenants travaillent, en mini-groupe, sur un projet d'entreprise, institutionnel ou relatif à un produit (projet réel ou fictif) et construisent la campagne de communication : rétroplanning, programme des publications sur quels réseaux/site internet/ présentiel...et proposent au moins une publication complète en mettant en application tout ce qui a été vu lors des deux jours (choix du réseau, choix du contenu, titre phare, storytelling...). Le projet est ensuite présenté à l'ensemble des apprenants pour plus d'échanges.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir le content marketing et/ou approfondir sa connaissance des différentes formes et types de contenus.

Comprendre à quoi sert le content marketing et comment l'utiliser.

Appréhender le content marketing dans votre stratégie digitale et la stratégie commerciale de votre entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs impliqués dans la promotion et la communication digitale institutionnelle et/ou produit d'une entreprise DM.

INTRA

Organisez cette formation dans votre entreprise

Code produit : **DMMKC**

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr

INTERVENANTS

Marie-Laure WETZLER

Ses fonctions de chef de produits/gamme dans différentes filiales de groupes internationaux (DM équipement et DM IT) lui permettent d'appréhender les besoins et demandes des équipes médicales et para-médicales tout en répondant à ceux des équipes marketing & ventes. Passionnée par le marketing, la communication et le digital, elle conçoit l'efficacité marcom au travers des interactions entre les sociétés du DM et les professionnels de santé afin d'intensifier et de valoriser la relation-client.

PÉDAGOGIE

Méthode C Vidéoprojection du support PowerPoint. Alternance d'exposés, de discussions avec le formateur et entre participants. Cas pratiques et travaux en sous-groupe, directement applicables par le participant de retour à son poste de travail. Remise d'une documentation pédagogique.

PRÉ-REQUIS

Prérequis : AUCUN.

Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation.

PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr

ÉVALUATION DES ACQUIS ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Évaluation par quiz de type QCM pouvant être effectué post-formation sur plateforme informatique ou sur papier. À l'issue de l'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

La prestation comprend la fourniture d'un « **guide de l'apprenant** » qui accompagnera le stagiaire durant sa formation, mais également lors de son retour en entreprise. Ce document, à vocation pratico-pratique, regroupe les points essentiels abordés en formation. Il sera le pilier sur lequel l'apprenant pourra se baser pour appliquer une stratégie de contenu digital efficiente.

Formation « sur-mesure » :

La 4^{ème} demi-journée est consacrée à la mise en application sur un cas fictif ou un cas pratique réel défini par les apprenants. Possibilité d'une heure d'accompagnement tutoré collectif en classe virtuelle pour permettre aux apprenants de bénéficier du regard de l'experte sur un projet de communication digitale en lien avec la formation et initié dans le mois suivant la session (selon conditions particulières décrites dans la proposition commerciale).

Pour aller plus loin : la formation Ifis DM « Outils marketing numériques au service du DM (internet, réseaux sociaux...) : mobiliser les équipes « terrain » pour intensifier la relation-client » Ref : DMMKD

Délai d'accès à la formation : ce délai correspond à la période entre l'inscription de l'apprenant ou de son entreprise et la date effective de la formation.

Pour les formations interentreprises, les inscriptions sont clôturées :

soit 24 heures avant le début de la formation,
soit dès que le nombre maximum de participants est atteint.
Nos formations sont planifiées et mises à jour régulièrement et notre site internet reflète en temps réel le planning des formations programmées.

Pour les formations intra-entreprises, les délais sont précisés dans nos propositions commerciales. En moyenne, ils sont inférieurs à 2 mois après la signature de la proposition, sous réserve de validation rapide des dates de formation par le client.

Les locaux de l'IFIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

Depuis le 1^{er} septembre 2023 et conformément à sa politique RSE, l'IFIS n'imprime plus les supports de formation dans le cadre des formations interentreprises, sauf demande expresse de l'équipe pédagogique. Les apprenants recevront une version numérique du support directement sur leur boîte mail professionnelle, en amont ou en aval de la formation, en fonction des modalités décidées par l'équipe pédagogique. Pour en savoir plus sur la politique RSE de l'IFIS, cliquez ici. Pour toute requête spécifique ou demande d'information en lien avec la reprographie ou la disponibilité des supports de formation, veuillez contacter l'Ifis : contact@ifis.fr.



📅 PROGRAMMATION

Organisez cette formation dans votre entreprise, au bénéfice de vos seuls salariés. Le programme de votre formation peut être adapté à vos process et spécificités. **Contactez-nous.**

📞 CONTACT

Lisa FERNANDEZ
01 41 10 26 91
l.fernandez@ifis.fr