

Vendre le media digital et ses nouveaux formats

**BEST
OF**

PROGRAMME

JOUR 1

Introduction

1. Les nouveaux usages

- Poids des adblockers et dépublicitarisation
- Modes d'accès à l'information (snacking, vidéo, web social, forum, UGC...)
- Complexification des parcours client

2. Les enjeux et attentes des annonceurs

- Efficacité et pression publicitaire
- Atelier** : comprendre les objectifs de l'annonceur (ROIste, branding, etc)

3. Rassurer les annonceurs avec un environnement qualitatif

- Les normes de la visibilité publicitaire et les modes de commercialisation (vCPM)
- Atelier** : exploiter les KPI de visibilité
- Les composantes de l'ad verification (brand safety, visibilité, fraude)
- Les 2 grands types de fraude
- Assurer la Brand safety

JOUR 2

4. Respecter son contrat de lecture avec des formats publicitaires non-intrusifs

- Formats display et modes de facturation
- Les formats LEAN
- Jouer l'intégration : native advertising, native publishing, brand content
- Les opérations spéciales et sociales (intégration éditoriale, social ads, ciblage)
- Atelier créatif : opération spéciale**
- Valoriser l'amplification sociale offerte par sa marque média

5. Les formats narratifs riches

- Les nouvelles narrations vidéo
- Les formats créatifs mobile et social
- Les formats vidéo longs

6. Les nouveaux modes de commercialisation

- Les offres datas des principaux acteurs
- Fonctionnement des outils SSP, DSP, DMP et AdExchanges
- Atelier** : défendre son offre data et programmatique

Conclusion et évaluation

DESCRIPTION

Une formation de deux jours pour mieux vendre les nouvelles offres de sa régie et mieux les intégrer dans les stratégies digitales et plurimédia de ses clients

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître les nouveaux usages consommateurs et les attentes annonceurs
- Maîtriser le panorama des acteurs et offres du marché web et mobile
- Valoriser et vendre ses supports interactifs face aux offres concurrentes du marché (directes et indirectes)

PUBLIC

Toute personne (commercial, marketing, études) en régie ou agence

DURÉE

2 jours / 14 heures - 9h00 / 17h45

TARIF

1 890 euros HT

INTERVENANTS

Bertrand LAISNÉ, Fondateur - Continent Digital
Géraldine LECOQ, Consultante

DATES

17 et 18 avril 2019
4 et 5 juin 2019
4 et 5 novembre 2019

