

# Commercialiser ses offres display, social, vidéo, data et programmation

## Programme

### JOUR 1

*Introduction et positionnement initial*

#### 1. S'appuyer sur la réalité des usages

- Les modes d'accès à l'information
  - Adblockers et dépublicitarisation
  - Les 3 composantes de l'AdVerification
  - Valoriser son offre dans la buyer journey
- Atelier :** adapter son approche commerciale à la réalité de chaque marché

#### 2. Les formats display non-intrusifs et le native advertising

- Typologie des formats display traditionnels
  - Les opérations spéciales
  - Jouer l'intégration : native advertising, native publishing, brand content
- Atelier :** structurer sa recommandation

#### 3. Focus sur le display vidéo

- Point sur les usages vidéo
- Les formats créatifs publicitaires sur desktop, mobile et social media

### JOUR 2

#### 4. Le social paid

- Les formats des social ads par plateforme
  - Les 3 types de ciblage proposés sur toutes les plateformes
- Atelier :** quels KPI pour piloter efficacement une campagne ?
- Atelier :** valoriser l'amplification sociale offerte par sa marque média

#### 5. Data et programmation

- Focus programmation : mode d'achat et inventaire

### DURÉE

2 jours / 14 heures - 9 h 30 - 17 h 30

### TARIF

2 190 € HT

### INTERVENANTS

**Kevin HASSAN**, Sales Team Lead - Azerion  
**Bertrand LAISNÉ**, CEO - Continent Digital

### DATES

Consultez les dates sur [media-institute.com](https://media-institute.com)

- Fonctionnement des outils SSP, DSP, DMP et AdExchanges

**Atelier :** défendre son offre data et programmation

#### 6. Les enjeux et attentes des annonceurs

**Atelier :** élaboration d'une proposition commerciale et analyse d'un bilan de campagne

*Conclusion et évaluation individuelle*

### DESCRIPTION

Une formation de 2 jours pour mieux valoriser et vendre les propositions commerciales digitales de votre régie.

### COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les derniers usages consommateurs
- Maîtriser les formats digitaux proposés par les régies et leurs modes d'achat
- Défendre ses offres interactives face aux concurrents du marché (directs et plateformes)

### PRÉREQUIS ET PUBLIC

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

### PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, atelier, quiz.

**EN PRÉSENCE OU À DISTANCE**



Photo de BestForBest sur Shutterstock