

Créer, promouvoir et valoriser un événement

Possibilité d'intervenir dans vos locaux sur ce thème, dates et conditions : nous consulter

2 jours, soit 14 heures

8h30 - 12h / 13h - 16h30

Opérateur de compétences

Thématique

- Commercialisation et communication

Action de formation

- Évènementiel - Créer, promouvoir et valoriser un événement

Objectifs généraux

- Promouvoir ses événements, ses menus et services en utilisant différents supports (réseaux sociaux, internet, presse, radio,...).
- Identifier les différents supports de communication adaptés à la promotion d'un établissement CHR.
- Créer des contenus promotionnels attractifs et valorisants.



Objectifs pédagogiques

- Identifier les différents supports de communication adaptés à la promotion d'un établissement CHR.
- Construire des messages percutants suivant le canal de communication.
- Créer des contenus promotionnels attractifs et valorisants
- Planifier et évaluer une campagne de communication multicanale.

Contenus de la formation

Connaître et découvrir les différents supports

- Définir les enjeux de la communication multicanale dans le secteur CHR.
- Référencer les principaux supports de communication (réseaux sociaux, presse, radio, site web, emailing, affichage...).
- Identifier les avantages et limites de chacun selon les objectifs.
- Associer un type de message à un support pertinent pour promouvoir un événement, un menu ou un service.

Créer des messages percutants et adaptés

- Identifier les forces et valeurs distinctives de son établissement pour mieux orienter sa communication.
- Déterminer les attentes de la clientèle.
- Elaborer des messages adaptés en cohérence avec les objectifs.
- Reformuler un message existant pour l'adapter à un autre support.

Réaliser des contenus promotionnels attractifs

- Définir les éléments essentiels d'une offre attractive.
- Comprendre les mécanismes psychologiques pour capter l'attention et susciter l'intérêt.
- Expérimenter différentes méthodes pour valoriser une offre et déclencher le mécanisme d'achat.
- Concevoir un contenu promotionnel (affiche, post, story,...)

Déterminer un plan d'action et évaluer une campagne de promotion et communication multicanale

- Etablir un calendrier suivant les types de supports.
- Répartir un budget et définir les ressources selon les supports
- Mettre en place des indicateurs de résultats et mesurer l'efficacité.
- Savoir élaborer un plan de communication pour un événement.

Bilan de la formation

- Discussion avec les participants sur les acquis de formation
- Remise d'un certificat de formation en fin de session

Créer, promouvoir et valoriser un événement

Modalités d'accès

Professionnels de la restauration.
Aucun prérequis.

Délai d'accès

Selon le calendrier prévisionnel.

Modalités d'inscription

Contact : fpc@cefppa.eu

En ligne sur **cefppa.eu**, en entrées et sorties permanentes

- **Pour les salariés de la branche**

Via le portail des actions de branche AKTO
espaceformation.akto.fr

- **Pour les TNS**

Via le **formulaire d'AGEFICE**

Méthodes pédagogiques

- Formation théorique alliant mises en situation (avec votre ordinateur, si possible) et débats.
- Outils d'application pour développer la communication de son entreprise.
- Remise d'un livret pédagogique
- Formation en présentiel collectif

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation des attentes et des compétences préalables à la formation.
- Evaluation en cours de formation par le formateur sous forme d'observations, de quizz et de questionnaires.
- Evaluation en fin de formation établie par le formateur et l'apprenant.

Taux de satisfaction

Disponible sur notre site www.cefppa.eu

Coût

850 €, prix net

Lieu

CEFPPA Adrien Zeller
4 rue Eugénie Brazier
67400 Illkirch-Graffenstaden

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

