

Les clés pour bien monétiser son inventaire digital

Améliorer son argumentaire de ventes et des solutions pour augmenter ses revenus publicitaires issus de son inventaire digital

Filière : **Transformation & Marketing digital** Sous-filière : **Transformation digitale**

RÉFÉRENCE

INV01

DURÉE

1 JOUR (7H)

PRIX UNITAIRE HT

890 €

Description

De nombreux médias dits classiques voient leurs recettes publicitaires baisser et se tournent vers les supports digitaux pour élargir leur audience et obtenir de nouveaux revenus. Les équipes sont de plus en plus amenées à travailler sur plusieurs médias sans avoir une culture approfondie des spécificités de la publicité digitale. Cette formation montre les évolutions et les tendances du marché, donne des idées pour améliorer son argumentaire de ventes et des solutions pour augmenter ses revenus publicitaires issus de son inventaire digital.

Objectifs pédagogiques

- Renforcer les connaissances de l'écosystème digital
- Acquérir des méthodes pour augmenter les revenus et convaincre davantage les clients à investir sur les supports digitaux

Public cible

Commerciaux débutants ou ayant une petite expérience sur le digital et à toutes personnes désirant approfondir leurs connaissances de la publicité digitale

Pré-requis

Avoir déjà une expérience dans la publicité de médias classiques, et quelques notions de base de la publicité digitale

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers d'ateliers de mise en pratique des notions et concepts abordés pendant la formation

OXiane Institut

98 avenue du général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt

RCS Nanterre 430 112 250 000 21 / Code NAF 6202A
Organisme de formation N° 11 92 16 52 492



Méthodes pédagogiques

80 % Théorie / 20 % Pratique

Programme de la formation

Le marché publicitaire digital

- Lexique du vocabulaire
- Les derniers chiffres des investissements publicitaires et les tendances

Focus sur les nouveautés

- Les natives ads
- La video instream et outstream
- Le programmatique
- Les différentes possibilités de ciblage
- La data

La monétisation de son inventaire digital

- L'évolution des formats display
- Les OS, le brand content
- Focus sur le mobile
- Les modes de commercialisation
- Les différentes sources de revenus
- Le pricing

L'élaboration d'un bon argumentaire de vente

- Les supports
- La mise en valeur de son audience
- Les clés pour créer un mediakit efficace
- Bien se positionner par rapport à la concurrence
- La complémentarité entre les médias classiques et le digital

Convaincre son client

- Les pièges de la performance
- Surmonter ses réticences

Qualité

OXiane Institut

98 avenue du général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt

RCS Nanterre 430 112 250 000 21 / Code NAF 6202A
Organisme de formation N° 11 92 16 52 492



Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, nous contacter en cas de besoin d'informations complémentaires.



Programme mis à jour le **29 février 2024**