COMMUNICATION, FIDÉLISATION, VISIBILITÉ ET NOTORIÉTÉ

La formation Communication, fidélisation, visibilité et notoriété a pour objectif de renforcer les compétences en communication et en stratégie relationnelle des professionnels souhaitant développer et pérenniser leur portefeuille client.
À travers des modules alliant théorie et pratique, les participants apprendront à maîtriser les outils de communication modernes, à concevoir des campagnes percutantes et à mettre en place des stratégies de fidélisation efficaces.
Cette formation offre une approche concrète pour bâtir une image de marque forte, optimiser la relation client et accroître durablement la notoriété de son entreprise.

Objectif de la formation

Développer une relation durable et profitable avec chaque client en maîtrisant les techniques de communication, de fidélisation et de valorisation de l'image de marque.
Apprendre à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies de communication performantes pour accroître la visibilité et la notoriété de l'entreprise, tout en renforçant la satisfaction et la fidélité client.

Public de référence

Toute personne souhaitant renforcer sa stratégie de communication, fidéliser sa clientèle et développer son portefeuille client.

Approche pédagogique

- Présentations théoriques : concepts clés de la communication commerciale et de la relation client.
- Ateliers pratiques : mise en application sur des cas concrets (campagnes, messages, outils numériques).
- Études de cas et échanges d'expériences.
- Formation dispensée dans nos campus de Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Rennes et Aix-Marseille.
- Accès adapté aux personnes en situation de handicap (PSH).

Pré - requis

Aucun prérequis nécessaire.

Nombre de participants

Minimum **3 personnes**
Maximum **15 personnes**

Durée

2 jours

Lieu de formation

- Campus de Bordeaux
- Campus d'Aix Marseille
- Campus de Paris
- Campus de Lyon
- Campus de Lille
- Campus de Rennes

Taux de satisfaction

5/5
Note obtenue auprès de nos participants en formation continue dentaire

COMMUNICATION, FIDÉLISATION, VISIBILITÉ ET NOTORIÉTÉ

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Module 1 : Communication et image de marque

- Identifier les leviers de communication efficaces.
- Développer une identité et un message cohérents.
- Optimiser la visibilité à travers les supports numériques et traditionnels.

Module 2 : Fidélisation et relation client

- Comprendre les attentes et comportements des clients.
- Construire une stratégie de fidélisation sur mesure.
- Mettre en place des outils et actions de suivi client.

Module 3 : Visibilité et notoriété digitale

- Gérer et animer sa présence sur les réseaux sociaux.
- Utiliser les outils digitaux pour renforcer l'engagement client.
- Mesurer et analyser l'impact des actions de communication.

MODALITÉ D'ÉVALUATION :

- Évaluation continue lors des ateliers et exercices.
- Validation finale à travers une étude de cas complète.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

TARIF :

950 € (Sur devis pour financement ou plan de développement des compétences).

ACCESSIBILITÉ :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH).

TYPE DE FORMATION :

Formation présentielle avec mise en pratique sur des cas réels.

PARTENAIRES ET INTERVENANTS :

Formation animée par des spécialistes de la communication et du développement commercial, collaborateurs et partenaires de l'Académie d'Art Dentaire.