

# LES NOUVELLES RÈGLES DU MARKETING ET DES RP

Comment utiliser les médias sociaux, blogs, communiqués de presse, la vidéo en ligne et le marketing viral pour communiquer directement avec les acheteurs de produits et services



## Intervenant

### Parcours

- Ancien directeur de la communication de British American Tobacco Switzerland
- Ancien directeur des relations publiques de sunrise
- Past Président de la Société Romande de Relations Publiques
- Ancien Membre du directoire de PR Suisse
- Membre du registre professionnel de la SSRP
- Diplôme fédéral de Conseil en Communication
- Diplôme de Directeur de communication SAWI/SPRI
- 20 passés Outre-Sarine (éditeur, journaliste, consultant)
- Ancien expert au brevet fédéral de spécialiste RP
- Président du jury romand des Swiss Award Corporate Communication

# PROGRAMME EN 3 PARTIES

- Comment le web a changé les règles du marketing et des relations publiques
- La communication orientée web permet d'atteindre directement les acheteurs
- Plan d'action pour maîtriser le pouvoir des nouvelles règles

# 1ÈRE PARTIE: NOUVELLES RÈGLES DU MARKETING ET DES RELATIONS PUBLIQUES

- Les anciennes règles du marketing et des RP sont inefficaces dans le monde en ligne
- Découvrons les nouvelles règles du marketing et des relations publiques
- Comment atteindre directement les acheteurs

## 2<sup>E</sup> PARTIE: ATTEINDRE DIRECTEMENT LES ACHETEURS GRÂCE AU WEB

- Les médias sociaux et vos cibles/parties prenantes
- Les blogs: engagez des milliers d'évangélistes à raconter votre histoire
- Utiliser l'audio et la vidéo pour augmenter votre visibilité
- Les nouvelles règles pour publier un communiqué de presse
- Le marketing viral: le web aide les audiences à se passionner pour votre histoire
- Le site web et son contenu à valeur ajoutée

# 3<sup>E</sup> PARTIE: LE PLAN D'ACTION POUR MAÎTRISER LE POUVOIR DES NOUVELLES RÈGLES

- Tu es ce que tu publies: Construction du plan marketing et RP 2.0
- Maîtriser la pensée en ligne pour positionner son organisation comme ressource de confiance
- Comment communiquer par écrit avec ses acheteurs
- Comment le contenu web influence le processus d'achat
- Aperçu des sites de réseautage et marketing
- Bloguer pour atteindre ses acheteurs
- Produire simplement ses vidéos et podcasts pour maximiser son impact
- Comment utiliser le communiqué de presse pour atteindre directement ses acheteurs
- La salle de presse virtuelle: votre vitrine n'est pas uniquement destinée aux médias
- Les nouvelles règles pour gagner l'attention des médias
- Le SEO (Search Engine Marketing)
- Allons-y!