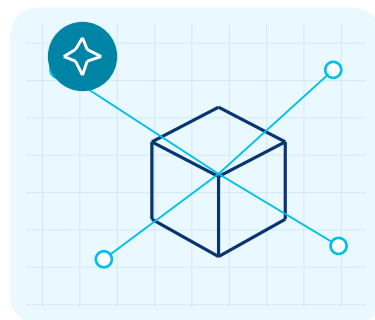


COMMUNICATION

MKT-063

Marketing d'influence et partenariats

Travailler avec des créateurs de contenu et des partenaires : choisir les bons profils, construire une collaboration, respecter les obligations de transparence de la loi sur l'influence commerciale et mesurer les résultats.



DURÉE

11 heures



FORMAT

Visio



TARIF

Sur devis



FINANCEMENT

Étude OPCO



NIVEAU

Selon prérequis



Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : activité, cibles, canaux utilisés, outils, résultats actuels. Les exercices portent sur les comptes, contenus et données de l'entreprise lorsqu'ils sont disponibles.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Définir les objectifs d'une campagne d'influence ou de partenariat.



Objectif 02

Évaluer et sélectionner des créateurs selon leur audience réelle, leur cohérence et leurs valeurs.



Objectif 03

Rédiger un brief et identifier le contenu d'un contrat de collaboration.



Objectif 04

Appliquer les obligations de la loi du 9 juin 2023 : mention de l'intention commerciale, images retouchées ou virtuelles.



Objectif 05

Mesurer les résultats d'une campagne.



Public visé et prérequis



Pour qui

Responsables marketing et communication.
Marques, commerces et entreprises de services.
Chargés de partenariats.



Prérequis

Connaître sa marque et ses cibles.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

11 heures · 12 séquences · programme adapté après positionnement



1 Stratégie et sélection - Influence et partenariats

formes et objectifs



2 Stratégie et sélection - Évaluation des profils

audience, engagement, cohérence



3 Stratégie et sélection - Repérer audiences et engagements artificiels



4 Stratégie et sélection - Partenariats entre marques



5 Cadre juridique et contrat - Loi n° 2023-451

intention commerciale (« publicité » ou « collaboration commerciale »)



6 Cadre juridique et contrat - Mentions « Images retouchées » et « Images virtuelles »



7 Cadre juridique et contrat - Produits et services interdits ou encadrés



8 Cadre juridique et contrat - Contrat

contenu, droits d'utilisation, rémunération

**Campagne et mesure - Brief et validation des contenus****Campagne et mesure - Indicateurs et codes de suivi****Campagne et mesure - Relation avec les créateurs****Campagne et mesure - Gestion des incidents****Méthodes pédagogiques et évaluation****Méthodes pédagogiques**

Apports courts et exemples commentés. Ateliers sur les comptes et contenus des participants. Retours individuels et correction collective. Trames et fiches mémo remises à chaque participant.

**Évaluation des acquis**

Pendant : sélection relue, analyse et brief évalués. En fin de formation : cas noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

**Moyens et supports pédagogiques**

Un ordinateur par participant, navigateur récent. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro.

**Financement**

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.