

Formation « Le marketing relationnel, enjeu majeur de la fidélisation »

Des modules opérationnels dédiés aux métiers de la billetterie et de l'accueil qui visent le développement des compétences digitales et commerciales et qui sont construits autour des problématiques rencontrées par ces personnels, première interface avec les publics.

Présentiel

A distance

Objectif général

- Employer les outils du marketing digital et relationnel

Compétences visées

- Sélectionner les outils du marketing relationnel et digital les plus appropriés
- Mettre en œuvre les outils et les dispositifs du CRM, e-CRM, social CRM
- Construire un référentiel de données conforme au RGPD
- Elaborer une politique de fidélisation de ses publics

Programme

Les outils du marketing relationnel

- Présentation des spécificités d'un progiciel de CRM
- Présentation des principaux logiciels de CRM
- Présentation des principaux outils relationnels de la relation client
- Cas pratique du FAQ (statique, dynamique, intelligent)
- Distinguer les outils synchrones et asynchrones

Les normes et les règles de saisie

- Le RGPD
- La qualification des contacts et des structures
- Les règles de saisie Afnor
- Cas pratique : le référentiel de données

Convertir et fidéliser

- L'importance du parcours client : du visiteur à l'acheteur
- Cas pratique de la mutualisation dans le spectacle vivant
- Cas pratique de l'affiliation à des réseaux de distribution
- Démontrer l'importance de l'expérience client : de l'acheteur à l'ambassadeur
- Cas pratique : les programmes de fidélité (abonnement et adhésion)
- Cas pratique : l'événementiel

Publics

- **Personnels** déjà en poste et souhaitant acquérir ou conforter de nouvelles compétences commerciales et marketing digital OU
- **Étudiants** en BTS communication marketing, Bachelor responsable du développement et du pilotage commercial, Master de type management des unités commerciales et management des entreprises culturelles et industries créatives OU
- **Toutes personnes désireuses de travailler dans la culture à temps plein ou partiel.**



de la formation ... à la mise en relation

Durée

2 jours (14 heures) avec ateliers pratiques.

Prérequis

- Niveau Bac souhaité
- Maîtrise du français recommandée
- Être motivé.e et avoir un bon relationnel
- Smartphone avec système Android ou IOS pour flash QRCode
- Poste de travail avec accès internet (débit conseillé : 1mo réel minimum, écran de 11 pouces) être à l'aise avec l'outil informatique et les outils collaboratifs

Organisation (modalité, délai d'accès et tarifs*)

Formation INTER ou INTRA (en entreprise), contactez-nous en ligne sur bill-a.fr, par téléphone au 06 63 80 76 01 ou par courriel contact@bill-a.fr

Les formations INTRA sont conçues sur mesure à partir du catalogue, le délai de mise en place est habituellement d'un mois (en moyenne). Un formulaire des attentes sera exigé avant toute mise en œuvre.

Les formations INTER sont fixes et sans minima d'inscription, une réunion d'information virtuelle mensuelle présentera les objectifs, les modules et les compétences visées, les modalités en distanciel et présentiel et les sources de financement possibles. Un formulaire des attentes sera systématiquement envoyé afin de constituer au mieux les groupes suivant les attentes de chacun.

Objet	Durée	Horaires	Modalité	Lieu	Tarif journalier <small>TVA non applicable, article 293 B du Code général des impôts</small>
Formation à distance	7h	9h30 – 17h30	Classe virtuelle	<ul style="list-style-type: none"> • Sur votre outil de visio • Sur Zoom 	700€
Formation en présence		9h30 – 17h30	Action de formation en présentiel	<ul style="list-style-type: none"> • Chez vous • Chez un partenaire <ul style="list-style-type: none"> ○ Structure culturelle ○ Organisme de formation • Chez bill-a 	

* Consulter tous les tarifs - CGV article 5 Tarifs

Inclusivité

Soucieux de rendre accessible à tous nos formations, bill-a produit des modules d'e-learning inclusifs tant dans la représentation que dans l'accessibilité. Nos formations adaptent leur pédagogie et leurs supports de formation aux apprenants en situation de handicap visible ou



de la formation ... à la mise en relation

invisible, récent ou passager, tout en garantissant anonymat et confidentialité. **N'hésitez pas à nous informer de vos besoins spécifiques avant le démarrage de la formation.**

Un référent technique est disponible pour accompagner les apprenants en cas de difficulté d'accès aux outils numériques, aux supports pédagogiques ou aux plateformes de formation. Son contact sera communiqué avant le démarrage de la formation.

Méthode pédagogique

- Programme de formation créé en 2022 mis à jour chaque année
- Formation animée en français en présentiel ou distanciel en collectif ou individuel
- Méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes, mises en situation
- La formation laisse une large place aux échanges et aux partages d'expériences pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participants
- Exposés et illustrations numériques avec l'outil auteur d'e-learning Rise et/ou supports pédagogiques individuels
- Mises en situation (rédaction, jeux de rôle, utilisation des documents du stagiaire et de supports professionnels, conversation professionnelle)
- Documentation pédagogique au format PDF et SCORM rassemblée sur clé USB : support(s) pédagogique(s), bibliographie, webographie, dossier(s) thématique(s) spécifique(s) à la formation
- Un formateur pour 12 apprenants (pas de minima)
- La responsable de formation est disponible en amont, tout au long et après la formation pour suivre le déroulement administratif et pédagogique, collectif et individuel par email et par Whatsapp

Un référent technique est désigné pour assurer le bon fonctionnement des outils numériques et techniques nécessaires à la formation, notamment en distanciel. Il est disponible pour répondre aux éventuels problèmes rencontrés par les participants.

Intervenants

Corinne LEFEBVRE, experte des problématiques de billetterie, de vente, de relation client et d'accueil des publics

Modalités d'évaluation

Le suivi et l'évaluation des compétences acquises est réalisées par les moyens suivants :

- **Evaluation continue** avec des questions orales posées aux participants et des quizz - Réalisation d'exercices pratiques - Evaluation sommatives nominatives à chaque étape clé de chaque module (80%)
- **Comportement pro – soft skill** ponctualité, assiduité, respect des délais et savoir être (20%)

Suivi de l'exécution

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Attestation de formation