

# MARKETING D'INFLUENCE ET PARTENARIATS

Mettre en place des actions de marketing d'influence et de partenariats afin de développer la notoriété, la crédibilité et la visibilité d'une marque ou d'une organisation.

**Durée : 14 heures**

## Public concerné

- Chargés de communication, responsables marketing, community managers, entrepreneurs.
- Demandeurs d'emploi.

## Prérequis

- Connaissance de base des réseaux sociaux.
- Maîtrise du français

## Modalités

Présentiel, format mixte (adaptable selon les besoins)

## Méthode pédagogique

Études de cas, exercices pratiques, ateliers de construction de partenariats.

## Évaluation et validation

Conception d'une campagne d'influence ou d'un partenariat (brief + plan d'action).

Attestation de compétences.

## Financement

Formation éligible au CPF (Compte Personnel de Formation). Notre équipe peut vous aider dans vos démarches CPF.

Des prises en charges totales ou partielles sont possibles selon votre situation.

Une autre solution de financement sur mesure et adaptée pourra vous être proposé.

## Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier des influenceurs et partenaires pertinents selon une cible et des objectifs.
- Structurer une collaboration ou un partenariat (brief, cadre, livrables).
- Piloter une campagne d'influence de bout en bout.
- Mesurer et analyser les résultats des actions menées.

## Contenu de la formation

### Lancer des actions de marketing d'influence

- Comprendre les principes et enjeux du marketing d'influence.
- Identifier les typologies d'influenceurs et de partenaires.
- Définir des objectifs de collaboration (visibilité, engagement, conversion)
- Sélectionner des profils adaptés à une marque ou un projet.
- Élaborer un brief de collaboration clair et structuré.

### Optimiser et valoriser les collaborations avec des créateurs

- Négocier les modalités d'une collaboration (contenus, calendrier, budget).
- Encadrer la relation avec des influenceurs et partenaires.
- Suivre la diffusion des contenus et le respect des engagements.
- Analyser les performances (portée, engagement, trafic).
- Capitaliser sur les partenariats et pérenniser les relations.

## Certification

Certificat de réalisation

## Inscription

Formez-vous uniquement sur les compétences dont vous avez réellement besoin.



Enrichissez votre parcours avec les modules complémentaires :



Négociation commerciale



IA : préparer des briefs, structurer des propositions et formaliser des partenariats



Accompagnement post-formation

