

INITIATE



PROFESSIONAL

FOCUS

BAM, la Belgian Association of Marketing, est la plus grande association de marketing de Belgique. BAM est une communauté ouverte qui a rassemblé les membres, les initiatives et expertises de STIMA, BDMA et IAB Belgium pour créer une nouvelle plateforme de contacts et d'échanges unique. C'est pourquoi BAM est l'endroit où les professionnels du marketing peuvent se rencontrer et échanger les informations les plus récentes sur les derniers développements en marketing.

- Durant les formations et les workshops de BAM vous serez inspiré par des collègues expérimentés qui partageront leur expertise.
- Les très nombreuses activités telles que les congrès, séminaires, voyages d'étude et remises de prix vous permettront d'échanger, d'être conseillé et de vous-même partager votre expérience. Chez BAM vous trouverez inspiration, connaissance et partage.
- Les Marketing HUBS sont au cœur de BAM. En participant à l'un des HUBS vous ferez partie d'un groupe de réflexion énergique spécialisé dans un domaine spécifique du marketing.
- En tant que marketer expérimenté, mais aussi comme novice, vous avez accès à des études, du matériel de référence online, des livres et des communiqués de presse.

BAM contribue ainsi à créer et entretenir des relations durables, et positionne à nouveau le marketing au centre de l'organisation sous la devise meaningful marketing.

“ Belgian Association of Marketing ”  
**MEET - SHARE - LEARN**

## ESSENTIALS DIGITAL MARKETING

### # 5 soirées

- ! Une structure en étapes
- ! Des concepts directement utilisables
- Un guide pour vos challenges digitaux

*Formation de base pour les professionnels qui souhaitent se familiariser avec les principes de base du marketing et de la communication digitale. Ce programme donne un aperçu complet des éléments essentiels du marketing digital.*

*A côté des concepts et des exemples pratiques, des moments d'interaction sont prévus pour permettre aux participants de discuter de leur propre situation.*

### Participants # INITIATE

Cette formation s'adresse aux professionnels de tous secteurs. Les exemples présentés sont issus d'un large éventail d'entreprises et d'organisations de différents secteurs.

- Vous désirez acquérir une base solide comme cadre de référence pour vos connaissances en marketing digital.
- Vous avez une fonction marketing et vous souhaitez évoluer vers le marketing digital pour être en phase avec les évolutions actuelles et futures.
- Vous désirez recevoir en très peu de temps un cadre complet du marketing et de la communication digitale.
- Vous désirez profiter de l'expérience professionnelle d'experts pour vous guider dans vos challenges quotidiens.

### En 5 sessions vous apprendrez de cette formation :

- Quels sont les axes du plan marketing digital ?
- Comment se présente le paysage media digital ?
- Quels sont les piliers du marketing et de la communication digitales ?
- Comment mieux comprendre le comportement des consommateurs ?
- Comment définir le parcours de vos clients ?
- Les concepts essentiels du marketing et de la communication digitale.
- Les outils les plus importants en marketing et communication digitale.
- Comment intégrer ces concepts et ces outils dans votre gestion marketing ?
- De nouvelles et intéressantes opportunités pour votre business.

### COORDINATEUR DE PROGRAMME

VINCENT NANNI

Co-Founder & Managing Director Get MORE

### FORMATEURS

VINCENT NANNI // Co-Founder & Managing Director Get MORE

RAPHAEL THYS // Product & Service Designer Wide-On

BENOIT MAURISSEN // Digital Solutions Manager - iProspect

## SESSION 1

### LE PLAN MARKETING DIGITAL

- > Concepts et principes de base du marketing et de la communication digitale expliquée par des exemples.
- > Le plan marketing digital: élaboration.
- > Le plan marketing digital: une évolution dynamique. Tests, mesures, corrections.

*Formateur: Vincent Nanni*

## SESSION 2

### UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DES CONSOMMATEURS

- > Les consommateurs dans le monde digital: qui sont-ils et quels sont leurs comportements.
- > Les outils du monde digital pour mieux connaître les consommateurs.
- > Les outils digitaux versus les outils offline: avantages et inconvénients.

*Formateur: Raphaël Thys*

## SESSION 3

### SOLOMOCO: SOCIAL, LOCAL, MOBILE & COMMERCE

- > Pourquoi le 'Social', le 'Local', le 'Mobile' et le 'Commerce' sont-ils les piliers de base du marketing et de la communication digital ?
- > Outils et exemples pour implémenter ces piliers.
- > Intégration du Social, Local, Mobile et Commerce: capitaliser vos activités en conversions concrètes et en chiffre d'affaire effectif.

*Formateur: Benoît Maurissen*

## SESSION 4

### LE PAYSAGE MEDIA DIGITAL

- > État des lieux des médias digitaux: quels médias, valeur de marché, ...
- > SEO: technique, content marketing, stratégie de contenu en B2B (case).
- > SEA: Adwords, BING, Display, Google shopping, complémentarité BING – Adwords (case).
- > SOCIA : Facebook ads, Twitter.
- > Mix idéal B2C.
- > Mix idéal B2B.
- > Les médias «classiques» et le web. Print to web (case), radio to web (case), TV to web (case).

*Formateur: Vincent Nanni*

## SESSION 5

### DU BESOIN A L'ACHAT

- > Maturité digitale: processus de développement en marketing digital.
- > Evolution digitale et changement du comportement d'achat.
- > Customer journey: de la prise de conscience à l'achat.
- > Customer journey mapping: exercice pratique.

*Formateur: Raphaël Thys*

- > 5 sessions interactives
- > Une base solide pour démarrer en marketing digital
- > Une dose d'inspiration et d'échanges avec des experts

5 soirées // 18h.-21h.30

€ 975 (excl. 21% TVA)

€ 685 (excl. 21% TVA) pour les membres BAM

Lieu: BAM - Roularta Conference Center - Zellik



## INSCRIPTIONS

[www.marketing.be/agenda](http://www.marketing.be/agenda)

Les formations de BAM sont données par des marketeers actifs en entreprise et sélectionnés sur base de leur expertise. Vous pourrez ainsi travailler avec les méthodologies les plus actuelles et les mettre directement en pratique.

Des questions? Vous désirez plus d'informations sur les formations et les workshops, et savoir ce qui correspond le mieux à votre profil et à vos projets ?  
Pascale Cambie, Director BAM=LEARN  
(02)234.54.03 [pascale.cambie@marketing.be](mailto:pascale.cambie@marketing.be)