UMiH FORMATiON

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.umihformation.fr

0 806 700 701

contact@aktiveoformation.fr

14 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 2 À 12 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

PROGRAMME

CRÉER, PROMOUVOIR ET VALORISER UN ÉVENEMENT

PUBLIC : Cette formation concerne les dirigeants d'un établissement.

PRÉ-REQUIS :

PRÉSENTIEL : **Aucun**

VISIO : **Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.**

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Promouvoir ses évènements, ses menus et services en utilisant différents supports (réseaux sociaux, internet, presse, radio…)
- Concevoir un événement attractif et cohérent avec l'image de son établissement.
- Valoriser et capitaliser sur les retombées pour renforcer la notoriété et la fidélisation.

Taux d'acquisition : 100%
Taux d'atteinte des objectifs de la formation : 100%

MÉTHODE :

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers pratiques, de cas concrets du secteur CHR.

Utilisation d'outils accessibles : ChatGPT (gratuit ou licence) Canva, Meta Business Suite, Google My Business, TripAdvisor, etc. Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé et des modèles réutilisables.

Méthode active et participative

En début de chaque session, un rappel des notions clés et une introduction aux nouveaux contenus sont proposés afin d'assurer la continuité pédagogique. En fin de session, une vérification orale de la

compréhension et une validation des acquis sont réalisées collectivement.

VALIDATION DE LA FORMATION :

Remise d’une attestation de formation

UMiH FORMATiON

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.umihformation.fr

0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

14 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 2 À 12 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

DÉTAIL DE LA FORMATION

MODULE 1 : COMPRENDRE LES ENJEUX DE L'ÉVÈNEMENT CHR ET STRATEGIE MARKETING

LES ENJEUX DE L'EVENEMENT CHR ET STRATEGIE MARKETING

- Comprendre le rôle stratégique de l'événementiel dans le développement d'un établissement CHR
- Panorama des événements CHR,
- Objectifs et typologie d'événement
- Bonnes pratiques et veille concurrentielle du secteur

MODULE 2 : CONCEVOIR UN EVENEMENT ET SON PLAN DE COMMUNICATION

DEFINIR SA STRATEGIE MARKETING PERSONNALISEE

- Concevoir un événement en lien avec la stratégie de l'établissement,
- Identifier les supports les plus pertinents selon la cible,
- Structurer un plan de communication cohérent avec l'image et les objectifs de l'établissement

MODULE 3 : MISE EN PLACE D'UN EVENEMENT

ORGANISER UN EVENEMENT

- Structurer l'organisation et le déroulement de l'événement
- Définition du concept et du cahier des charges,
- Création d'un moodboard,
- Rétroplanning des actions,
- Répartition des rôles et partenaires,

MODULE 4 : PROMOUVOIR, VALORISER ET MESURER LES RETOMBÉES

STRATEGIE SOCIAL MEDIA

- Valoriser l'événement pour renforcer l'image et fidéliser les clients,
- Analyse des performances (KPI, ROI etc)

INTERVENANTS :

Consultants spécialisés en communication et communication digitale