

## Formation Marketing Emotionnel

Une formation exclusive conçue et développée par Patrice Laubignat – EforBrands.com

Objectif de la formation :

Redéfinir le marketing en intégrant la dimension émotionnelle du rapport entre les clients et les marques. Comprendre que l'humain est un être social et que chacune des expériences qu'il vit constitue son futur référentiel.

A partir du Why de la marque (ou de l'entreprise), le marketing doit être au service de la création de valeur pour le client, lui donner envie d'acheter et de partager ce qui améliore son quotidien, l'enrichit au sens de la personne et lui permet de s'accomplir.

La formation est présentée en 10 épisodes – soit 15 heures sur 2 journées

Episode 1 : Pourquoi ? La mission de la marque

Episode 2 : Du prix à la valeur – Evolution des comportements

Episode 3 : Les 4 E – définition et exemples de marque

Episode 4 : Raconter une histoire - Storytelling de marque (et personnel)

Episode 5 : Desire – Love – Share : comprendre le parcours client

Episode 6 : Séduction des clients : de la prospection à l'Inbound Marketing

Episode 7 : Expérience Client : au-delà de l'achat

Episode 8 : De la satisfaction à la préférence

Episode 9 : Le partage

Episode 10 : Happy Marketing ! (de la stratégie au plan d'actions – l'alignement)

Quelques business cases étudiés : Air France, la MAIF, Netflix, Michel & Augustin, FDJ, Amazon (liste non exclusive).

