

# LA FORCE DE L'ÉCRITURE MARKETING

## Comment développer une écriture marketing à la fois pragmatique et créative ?

Muscler la force de son écriture marketing ne sert pas seulement à vendre, mais surtout à positionner efficacement une marque dans son univers concurrentiel. La concision et la précision ainsi qu'un style simple, seront les atouts du rédacteur qui ira droit à sa cible et sans détour. Au cours de cette formation, découvrez la méthode QQQCP (qui, quoi, où, quand, comment, pourquoi) et le principe de la pyramide inversée pour entrer directement dans le vif des sujets. Le plan démonstratif consistant à développer une idée par paragraphe sera également étudié. Développez votre capacité à convaincre en affinant vos textes orientés client et vos capacités rédactionnelles.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : 3505819

Durée :  
3 jours - 21 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1995  
€ HT

Code Dokelio : 40477

### OBJECTIFS

- Concevoir, structurer et imager ses textes.
- Créer des accroches qui promettent.
- Ciseler des formules percutantes.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables et chargés de communication, de marketing, rédacteurs-concepteurs.

### PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux des techniques du marketing.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Concevoir, structurer et imager ses textes, créer des accroches qui promettent et ciseler des formules percutantes.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

### PROGRAMME

La force de l'écriture marketing

#### Au cœur de l'écriture marketing : la créativité

- Entraîner son cerveau à sortir du cadre pour rédiger avec inventivité.
- Éviter de reproduire un modèle de lettre de vente, s'interdire de recopier une accroche ou une formule.
- Découvrir comment "on réinvente l'eau chaude " en croyant innover.

#### Grâce à l'esprit "writer-vendeur", vendre avec brio par écrit, une idée, un produit ou un service

- Intégrer les principes d'écriture marketing applicables à tous les types de textes.
- Éviter la corbeille à papier : pièges à repérer, mots à bannir.
- Découvrir la technique du pied dans la porte.
- Adopter un style qui fait vendre, agir ou adhérer.
- Tester des formules de politesse innovantes.

#### Trucs et astuces pour rédiger des formules percutantes

- Conseils pour trouver un ton qui se distingue des autres.
- Le vocabulaire : cent verbes qui font mouche.
- L'accroche c'est comme un asticot.
- Trucs des grands copywriters pour créer des promesses très attractives.

## INTERVENANTS

Cécile CHALLIER

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Création intensive d'accroches, formulations de promesses, rédaction d'une lettre de vente percutante de l'accroche au PS.

Chaque participant apporte impérativement deux documents : un dont il est satisfait et un autre qui lui plaît moins. Un exercice sera proposé le dernier jour : Regard "marketeur" sur les documents apportés.

## LIEUX ET DATES

### À distance

29 au 31 mars 2023

24 au 26 mai 2023

23 au 25 oct. 2023

### Paris

19 au 21 déc. 2022

24 au 26 avr. 2023

28 au 30 nov. 2023