

PROMOUVOIR SON TERRITOIRE : MARKETING TERRITORIAL



Cette formation vous apportera les connaissances méthodologiques nécessaires à la mise en place d'une promotion efficace et adaptée de votre territoire.

OBJECTIFS

- Savoir mettre en avant le territoire
- Susciter l'adhésion autour de sa marque territoriale
- Attirer de nouveaux acteurs sur votre territoire
- Attirer des investisseurs
- Savoir élaborer une stratégie de promotion territoriale adaptée et réussie pour un territoire donné

Public concerné : Tout public

Durée :

- Présentiel : 6h00
- Distanciel - VisioConférence : 4h00

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Rappels théoriques

- Caractéristiques du marketing territorial
- Savoir mettre en place un processus adapté
- Rencontrer des agences : acteurs de la promotion du territoire

Capitaliser sur ses atouts territoriaux

- Identifier les atouts de son territoire (patrimoine naturel et culturel, savoir-faire, ressources naturelles, ...)
- Réussir la dénomination 1 : réunir ses atouts phare en choisissant une appellation reconnaissable
- Réussir la dénomination 2 : faire voter les citoyens pour susciter l'adhésion autour du nom

Des outils pour une communication 360

- Des critères analytiques sur lesquels on peut capitaliser

- Une communication 360 pour une multiplicité des cibles

Elaborer et mettre en place sa stratégie

- Méthodes marketing adaptées à la politique
- Donner une image de durabilité
- Réussir à concilier promotion politique et territoriale
- Identifier sa ou ses cibles
- Déterminer ses objectifs
- Déterminer les canaux de communication adaptés
- Cartographier les acteurs à impliquer
- Elaborer son plan d'action

Assurer le suivi de sa stratégie

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Prérequis

- Aucun

Formateur

- 1 consultant spécialisé

- Exercice pratique : Elaborer les grandes lignes d'un plan d'actions pour un territoire spécifique + débriefing
- Délivrance d'un support de formation

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil du/des stagiaire(s) dans une salle adaptée à la formation
- Présentation académique de la formation
- Etude de cas : Décryptage des projets Monts du Cantal, MyLyon et Toulon Provence méditerranée

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation :

- Feuille de présence
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation de suivi de formation
- Service Après-Formation LIBRA : possibilité à l'issue de la formation de poser des questions via une adresse email dédiée