Marketing d'influence

# Développer ses relations avec les influenceurs

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | MKT-3700326 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 750 € ht

Formations Compétences Métier › Marketing › Marketing d'influence

*Document mis à jour le 13/11/2026*

## Objectifs de formation

- Identifier les bonnes pratiques et les campagnes efficaces en matière d'e-influence.
- Piloter et mettre en place la stratégie de communication auprès des e-influenceurs.
- Construire et animer au quotidien la relation avec les e-influenceurs.

## Modalités, méthodes et moyens 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.

*Ressources pédagogiques :*

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

*Moyens pédagogiques :*

En présentiel : Ordinateur PC ou Mac avec connexion internet pour les formations logiciels. Tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif.

En distanciel : salle de classe virtuelle et outils d'animation à distance (Tableau Blanc, sondage, ...) fonction des choix pédagogiques et de la formation.

## Prérequis

- Travailler dans la communication ou le marketing.
- Avoir une connaissance fine des réseaux sociaux.
- Disposer d'un projet avec des influenceurs.

## Public concerné

Responsables et chargés de communication, de marketing, consultants en agence de communication.

## Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

# Programme

## Fixer, piloter et mettre en place la stratégie de communication auprès des influenceurs

- Fixer des objectifs précis, cohérents avec la stratégie de communication.
- Intégrer une stratégie de marketing influence dans sa stratégie digitale.
- Identifier les bonnes pratiques et les campagnes efficaces en matière d'influence.
- Définir un cahier des charges et travailler avec les agences.

## Identifier les acteurs clés et développer la base de données influenceurs

- Réaliser une veille sur les pratiques des influenceurs et les nouvelles tendances.
- Détecter les influenceurs pertinents et faire émerger des ambassadeurs.
- Rechercher les influenceurs de longue traîne.
- Repérer les opportunités de partenariat.

## Construire et animer au quotidien la relation avec les influenceurs

- Solliciter les ambassadeurs pour sa stratégie d'inbound marketing.
- Savoir contacter les influenceurs pour maximiser ses retombées.
- Récupérer des contenus riches pour ses médias : fiches produits, blog, réseaux sociaux, lookbook.
- Définir un planning éditorial.
- Obtenir des retours d'expérience de prescripteurs.
- Assurer un reporting de vos actions et un suivi budgétaire.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

## Modalités d’évaluation des acquis

En cours de formation par des activités, études de cas ou travaux pratiques

En fin de formation par un questionnaire d'évaluation (quiz) ou d'auto-évaluation

## Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

## Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.