



STRATÉGIE DE MARKETING TERRITORIAL

COMMENT PROMOUVOIR L'ATTRACTIVITÉ DE SON TERRITOIRE ?

Animée par Vincent GOLLAIN depuis novembre 2010, 100 personnes formées, 100% de satisfaits



Jeudi 11 et vendredi 12 décembre 2014

OU

Jeudi 2 et vendredi 3 juillet 2015

Formation animée par :

Vincent GOLLAIN, Expert « attractivité des territoires et marketing territorial »

Directeur du Développement Economique à l'IAU Ile-de-France et également concepteur-rédacteur du site leader dans le monde francophone www.marketing-territorial.org, Vincent Gollain allie vision conceptuelle et mise en pratique des questions d'attractivité et de marketing territorial. A travers cette formation, il partage son expérience du sujet et facilite l'appropriation par tous des techniques, méthodes et bonnes pratiques de marketing territorial. Il coordonnera aussi l'atelier de mise en pratique sur la création d'un argumentaire territorial.

Marie-Louise AT, Conseillère municipale à la Ville d'Albi, déléguée aux relations internationales

Jamila BAYA, Responsable du Développement Économique, EPAMSA

Hervé BOLARD, Directeur du Développement Économique, CA de Cergy-Pontoise

Evelyne LEHALLE, Consultante et rédactrice du site Internet Nouveau Tourisme Culturel

Gérard LOMBARDI, Consultant en web marketing et marketing territorial, Agence Régionale de Développement des Territoires d'Auvergne

Estelle SIMON, Directrice du marketing territorial, Saint-Etienne Métropole

STRATÉGIE DE MARKETING TERRITORIAL



LES OBJECTIFS :

- Disposer d'une méthodologie en 10 étapes pour mettre en œuvre le marketing territorial
- Bénéficier de bonnes pratiques et de techniques de marketing territorial illustrées par des témoignages variés
- Identifier les facteurs clés de succès et les dernières tendances
- Tester la mise en pratique lors d'ateliers et de moments d'échanges



LE PUBLIC CONCERNÉ

- Maires, Adjointes aux maires, Elus
- Fonctionnaires territoriaux :
 - Directeurs des Communautés d'Agglomération
 - Directeurs généraux de service de Communautés de communes
 - Directeurs et Responsables communication dans les collectivités
 - Adjointes à la culture
- Agences de tourisme
- Associations locales
- Annonceurs : agences de communication en lien avec les collectivités territoriales
- Consultants, sociétés de conseil

Petit déjeuner d'accueil, introduction et échanges avec les participants

8h45 > 9h35

Vue d'ensemble d'une démarche de marketing territorial

9h35 > 11h00

- Les 10 étapes clés de la démarche de marketing territorial
 - Préparation de la démarche et mobilisation des acteurs : quels sont les 8 leviers à maîtriser ?
 - Etablir son diagnostic : quelles sont les 6 étapes à suivre ?
- Politiques de marque : quelle mode actuellement ?
 - Comment s'intègrent-elles à une stratégie marketing ?

« Saint-Etienne, Atelier Visionnaire »

11h00 > 12h30

TÉMOIGNAGE : ESTELLE SIMON, DIRECTRICE DU MARKETING TERRITORIAL, SAINT-ETIENNE MÉTROPOLE

- Quelle approche de marketing territorial mise en place par Saint-Etienne ?

12h30 > 13h50 **DÉJEUNER**

Marketing de la Seine Aval

13h50 > 14h30

TÉMOIGNAGE : JAMILA BAYA, RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, EPAMSA

- Le territoire de Seine Aval à l'ouest de Paris : quel espace de développement stratégique en Ile-de-France ?
- Quel engagement des acteurs publics ? Quel développement et quelle mise en valeur par une Opération d'Intérêt National (OIN) ?
- Quelle stratégie d'attractivité et de marketing mise en place ?

Tourisme culturel et marketing territorial

14h30 > 15h45

TÉMOIGNAGE : EVELYNE LEHALLE, CONSULTANTE ET RÉDACTRICE DU SITE INTERNET NOUVEAU TOURISME CULTUREL

- Comment créer une offre culturelle et la commercialiser ?
- Comment fidéliser les clientèles française et internationale ?
- Comment accroître les ventes et mieux segmenter les offres ?

Cergy-Pontoise : « des idées nouvelles pour l'industrie »

15h50 > 17h10

TÉMOIGNAGE : HERVÉ BOLARD, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, CA DE CERGY-PONTOISE

- Quelle phase d'expertise nécessaire en amont du projet de positionnement économique ?
- Analyse du tissu économique de Cergy-Pontoise : quelles conclusions ?
- Quel nouveau positionnement économique et de promotion ?

Comment construire une argumentation territoriale avec Cerise Revait®

17h15 > 18h00

- Méthode Cerise Revait® : de quoi s'agit-il ? Quels sont les critères à prendre en compte ?
- Quel outil pour construire une argumentation territoriale performante et convaincante pour les cibles visées ?
- Analyse de benchmarking

LES «+» DE LA FORMATION :

- Plusieurs témoignages concrets : Saint-Etienne, territoires de la Seine Aval, Cergy Pontoise, de l'Auvergne, Albi
- Remise d'un support écrit reprenant l'ensemble des supports Powerpoint utilisés
- Atelier en fin de formation

Analyse de vidéos

9h00 > 9h30

- Quels sont les objectifs des messages ? Quelle stratégie marketing identifier ?

Etude de cas « Hubstart Paris Region® » : développement économique et touristique du Grand Roissy – Le Bourget

9h30 > 10h30

- Comment impliquer une trentaine de partenaires au sein d'un projet ?
- Comment cette démarche s'est-elle mise en place ?
- Comment s'est-elle organisée ?
- Quelles sont ses principales actions ?

L'Auvergne : quelle stratégie marketing ?

10h30 > 12h15

TÉMOIGNAGE : GÉRARD LOMBARDI, AGENCE RÉGIONALE DE DÉVELOPPEMENT DES TERRITOIRES D'Auvergne

- L'Auvergne : quels projets mis en place ces dernières années ?
- Quelles sont les forces de ces projets ? Créativité, dynamisme, vision sur le long terme
- Quel objectif global poursuivi ?
- Quels résultats et de quelle nature ?

12h15 > 13h45 DÉJEUNER

Albi : quel retour d'expérience ?

13h45 > 15h00

TÉMOIGNAGE : MARIE-LOUISE AT, CONSEILLÈRE MUNICIPALE À LA VILLE D'ALBI, DÉLÉGUÉE AUX RELATIONS INTERNATIONALES

- 31 juillet 2010 : classement de la Cité épiscopale d'Albi
- Quelle visibilité nouvelle pour le territoire albigeois ?
- Quelle opportunité exceptionnelle de marketing territorial ?
- Quelle politique a été mise en œuvre ? Quels sont ses résultats ?

Ateliers en sous-groupes - Comment construire une argumentation territoriale performante ?

15h00 > 17h30

- Mise en œuvre des grandes lignes de la méthode Cerise Revait® et d'autres techniques

18h00 > CLÔTURE DE LA FORMATION

NOS EXPERTS FORMATEURS

Vincent GOLLAIN,
Marie-Louise AT,
Jamila BAYA,
Hervé BOLARD,
Evelyne LEHALLE,
Gérard LOMBARDI,
Estelle SIMON,
(voir biographies en 1^{ère} page)

SOUS LA DIRECTION DE :



Bénédicte MASSIET

Responsable du pôle
Secteur Public

☎ 01 76 73 38 44

✉ bmassiet@wolters-kluwer.fr

En charge des formations du secteur public, elle supervise les animateurs sur différents thèmes.

Elle est votre interlocutrice pour tous vos projets internes de formation et de développement des compétences de vos collaborateurs.

NOS PROCHAINES FORMATIONS

- **Contrôle de gestion dans le secteur public**
Les 6 et 7 novembre 2014 ou les 3 et 4 février 2015 à Paris
- **Montage des opérations immobilières publiques**
Les 26 et 27 novembre 2014 ou les 8 et 9 avril 2015 à Paris
- **Stratégie marketing mobile**
Les 11 et 12 décembre 2014 ou les 2 et 3 avril 2015 à Paris



○ TARIF

1 790 € HT soit 2 148 € TTC
par personne

○ DATES & LIEUX

Judi 11 et vendredi 12 décembre 2014
à Paris
ou
Judi 2 et vendredi 3 juillet 2015
à Paris

○ VOUS INSCRIRE

Service clients :

☎ 01 71 25 00 23

✉ lesechosformation@wolters-kluwer.fr

☎ 01 76 73 48 32

STRATÉGIE DE MARKETING TERRITORIAL

▶ CHOIX DE LA DATE :

Jeudi 11 et vendredi 12 décembre 2014

Réf. : F14C14

Jeudi 2 et vendredi 3 juillet 2015

Réf. : F15703

▶ PERSONNE À INSCRIRE :

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Société : _____

Code NAF : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Ville : _____

E-mail : _____

Téléphone : _____

Si vous souhaitez un rappel par SMS la veille de la formation, portable : _____

▶ DOSSIER D'INSCRIPTION SUIVI PAR :

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Ville : _____

E-mail : _____

Téléphone : _____

▶ FACTURE À ÉTABLIR À L'ORDRE DE :

Société : _____

Siret : _____

N° de TVA intracommunautaire : _____

Contact : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Ville : _____

Téléphone : _____

SERVICE CLIENTS

1, rue Eugène et Armand Peugeot - 92856 Rueil Malmaison Cédex

Tél. : 01 71 25 00 23 ■ Fax : 01 76 73 48 32

e-mail : lesechosformation@wolters-kluwer.fr ■ www.lesechos-formation.fr

INSCRIPTION RAPIDE



Rendez-vous sur www.lesechos-formation.fr

Code mailing :

TARIF : 1 790 € HT soit **2 148 €** TTC par personne

Cette formation peut être intégrée dans le cadre de votre DIF

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Le prix indiqué comprend la participation à l'ensemble de la formation et la documentation.
Joindre un bon de commande si nécessaire

Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :

Par chèque à l'ordre de WOLTERS KLUWER FRANCE

Par virement bancaire à l'ordre de WOLTERS KLUWER FRANCE

Banque Société Générale-CIB, compte n°RIB 30003 / 03620 / 00020142228 / 17.

N° TVA intracommunautaire : FR55 480 081 306

DIF

Oui, j'utilise mon DIF pour cette formation

Modalités d'annulation

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail. En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement. En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier. Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant.

Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée

Je soussigné(e) accepte les modalités de règlement et d'annulation

Date :

Signature :

Cachet de l'entreprise (obligatoire)

Réf. : 140074

Conception/Réalisation : ©CAAGENCY - Crédits photos : ©fotolia.com