

## AMÉLIORER LA PERFORMANCE DE SES ACTIONS « ABONNEMENT »

Octobre et Novembre 2025

### AVEC



### DATES

- Vendredi 10 octobre 2025
- Vendredi 17 octobre 2025
- Mercredi 5 novembre 2025
- Jeudi 13 novembre 2025

### DURÉE

Formation en **4 demi-journées**, de 9h30 à 12h00

### FORMAT

En **visioconférence** (ZOOM)

### TARIF

**690 € HT** par apprenant, incluant la livraison du support de formation

### FORMATEURS

- **Jean-François HATTIER** - Expert en économie et marketing de l'abonnement
- **Bertrand LAISNÉ** - Expert en stratégie marketing digital, social et mobile. Il maîtrise les techniques d'acquisition de client en ligne.

### INSCRIPTIONS

Pour vous inscrire, deux méthodes :

- Sur le site internet de la FNPS [www.fnps.fr](http://www.fnps.fr) dans l'onglet « **Actions de promotion** »
- En flashant ce QR Code



Remplissez le formulaire dédié en ligne.  
Une confirmation d'inscription vous sera envoyée.

### ENJEUX ET OBJECTIFS

Après 2 sessions en 2021 et 2023, cette thématique est toujours, et plus que jamais, d'actualité. Le programme a été mis à jour au regard de l'évolution du marché et du paysage digital.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Mieux maîtriser les fondamentaux et les techniques du recrutement et de la fidélisation de vos abonnés qu'ils soient print ou numériques.

### MODULE 1

Vendredi 10 octobre 2025

#### L'essentiel des leviers off et online au service du parcours client

- Rappel des leviers off et online en fonction du parcours client
- Les principaux leviers digitaux en 3 points essentiels : référencement, réseaux sociaux, publicité et emailing.
- Un parcours client structuré : générer de l'attention, de la persuasion et de la conversion avec les leviers off et online

### MODULE 2

Vendredi 17 octobre 2025

#### Acquisition client off et online

- La maîtrise des canaux traditionnels et leurs principales caractéristiques
- Démonstration d'un parcours client « idéal » on line au service de l'acquisition d'abonnés
- Les KPI's essentiels de chacun des leviers pour bien piloter la performance de son marketing.
- Les bonnes pratiques de mise en œuvre d'un paywall au service de la conversion

**MODULE 3**

Mercredi 5 novembre 2025

**Les fondamentaux des contenus performants**

- Comment structurer des contenus performants avec les méthodes journalistiques et neuroscientifiques (email, site, publicité)
- Démonstration avec les emails marketing des participants.
- Les règles de l'attention en fonction des différents leviers (réseaux sociaux et site). Démonstration online

**MODULE 4**

Jeudi 13 novembre 2025

**Fidélisation off et online au service de la rétention des abonnés**

- Les fondamentaux d'une politique de rétention
- Les leviers digitaux en fidélisation : retargeting, emailing, SEA et démonstration online de look-alike sur les plateformes sociales.
- Illustrations des scénarisations (arbres décisionnels et gestion de contenus)
- Comment piloter la performance avec Google Analytics.

**FACTURATION**

Pour toute question concernant la facturation, vous pouvez vous adresser à :

**Thomas MUTTE :**

Responsable relation client chez Media Institute

**thomas@mediainstitute.eu**

Tél : 06 25 64 17 77