

Gamifier son approche marketing

Augmenter l'engagement et la fidélisation client avec la gamification

Cours Pratique de 2 jours

Réf : GAJ - Prix 2021 : 1 460€ HT

Cette formation vous permettra d'identifier et de mobiliser différents leviers de motivations proposés par la gamification afin de fidéliser votre clientèle. À la fin de celle-ci, vous saurez créer un parcours client gamifié.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Développer l'engagement envers la marque et la fidélisation avec la gamification

Construire un parcours client gamifié

Distinguer la gamification des autres approches innovantes

S'appuyer sur les leviers de fidélisation client proposés par la gamification

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Laboratoire de créativité sur la thématique de la gamification.

TRAVAUX PRATIQUES

Laboratoire de créativité sur la thématique de la gamification.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2021

1) Découverte de la gamification

- Présentation de la gamification (définition, historique...).
- Différence entre gamification et autres pratiques (serious game, marketing, UX design...).
- L'essor de la gamification.
- La gamification est partout.
- Boucle d'engagement, système de progression et levier de motivation.

Etude de cas : Présentation des concepts, des leviers et des processus psychologiques associés à la gamification ainsi que son utilisation. Étude de cas en sous-groupes d'un parcours client gamifié.

2) La gamification dans le marketing

- Présentation de parcours clients gamifiés avec succès.
- Identification des leviers de motivation de différents parcours clients.
- Les processus de gamification associés au succès des parcours.
- Quelques limites de la gamification.

Démonstration : Présentations de parcours clients gamifiés. Identification des leviers de motivation et des bonnes pratiques en sous groupe. Débriefing et analyse collective.

3) Construire un parcours client gamifié

- Présentation de la méthode Fidbak et ses outils (Gamifi'cartes, Canevas).
- Comprendre les enjeux business.
- Définir les personae.
- Imaginer une dynamique d'engagement.
- Construire un système de récompense adapté.
- Prototyper son projet avec une expérience map.

PARTICIPANTS

Responsables marketing ou e-commerce, custom success managers, responsables relation client ou toute personne ayant un projet de création de parcours client.

PRÉREQUIS

Avoir un parcours client à gamifier.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Présenter le projet au groupe.
 - Construire un plan d'action individuel.
- Travaux pratiques : Laboratoire de créativité permettant de créer un parcours client grâce au processus de la gamification. Application de la démarche de gamification aux projets de parcours client des participants.*

LES DATES

Nous contacter