

Opleiding : Virtuele marketing: nieuwe zakelijke kansen creëren

Praktijkcursus - 2d - 14u - Ref. VKG

Prijs : 1280 € V.B.

De introductie van virtuele elementen in marketing is meer dan een rage, gevoed door technologische vooruitgang. Het is een echte strategie die tastbare zakelijke kansen biedt. Deze training geeft je inzicht in de belangrijkste vooruitzichten.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Inzicht in de implicaties van virtualisatie voor marketeers
- ✓ De inzichten en drijfveren identificeren waarop je je aanbiedingen kunt baseren
- ✓ Inzicht in de specifieke kenmerken waarmee rekening moet worden gehouden en de risico's die tot een minimum moeten worden beperkt
- ✓ Het klanttraject identificeren waarop je jezelf moet positioneren

Doelgroep

Marketingmanagers, communicatiemanagers, innovatiemanagers.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Een schat aan kennis, praktische voorbeelden ter illustratie, uitwisselingen van best practices en oefeningen om je te helpen het onderwerp onder de knie te krijgen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Marketingmanagers,
communicatiemanagers,
innovatiemanagers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakken als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 De virtuele wereld begrijpen

- De definitie van het virtuele in de marketingwereld: fysiek niet-bestaand, digitaal bestaand, hybridisatie...
- Inzichten uit de onwerkelijkheid: gespleten persoonlijkheden, streven naar het ideaal, herinvoering van vrijheden...
- Fan personas: shifters, digi-sapiens, generatie Z...
- De onderliggende technologieën: VR, AI, augmented reality 3D filters...

Groepsdiscussie

De oorzaken van deze trends identificeren.

2 Marketingkansen identificeren

- Virtuele universa en hun kenmerken: metavers, showrooms, settings, virtuele evenementen, enz.
- Variaties op virtuele kunst: digitale kunst, 3D mode, virtuele make-up, enz.
- De facetten van digitale identiteit: esthetische en zintuiglijke avatars, cyborgs, sociale toevoegingen (stickers, filters, enz.).
- De belichaming van digitale technologieën: cryptocurrencies, sociale, persoonlijke en gemeenschapstokens, crypto-objecten, enz.
- De marketingvoordelen: de mogelijkheden vergroten, genres overstijgen, verfraaien, loyaliteit opbouwen, buzz creëren...
- De risico's: onvrede met het echte leven, verminderde consumptie van [[schijnbare]] bronnen, speculatie...
- Belangrijkste succesfactoren: congruentie met het merk, reactie op inzichten, kwaliteit van de ervaring.

Praktisch werk

Zoek naar concrete illustratieve voorbeelden en identificeer hun sterke en zwakke punten.

3 Marketingmethoden begrijpen

- Voor productie: artiesten, ontwerpers, software...
- Technologieën: blockchain, cryptocurrencies, NFT, VR-headsets, augmented reality, body-tracking, enz.
- Voor mediadekking: plaatsingen "product" in de bioscoop, in videospelletjes, enz.
- Voor marketing: augmented reality, verkoop van virtuele objecten of NFT-platforms, enz.
- Begrijp de impact van de virtuele wereld op uw organisatie.

Praktisch werk

Creativiteitsoefeningen om het potentieel in je eigen wereld vast te leggen. Studies in design thinking modus om verschillende toepassingen te bouwen. Prototyping en testen.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.