

	<h1>Affiliation, les réseaux de votre performance</h1>	<p>Catalogue de formations 2021/2022</p>
--	--	--

## Public concerné

- Trafic Manager
- Responsable acquisition
- Account Manager
- Ainsi que toute personne qui intervient dans la définition et la mise en place de la stratégie digitale de l'entreprise.

## Objectifs de la formation

- Expliquer le concept,
- Comprendre le pourquoi et le comment de la mise en place d'un réseau d'affiliation,
- Mettre en avant les avantages et les inconvénients vis-à-vis des différents acteurs pouvant intervenir dans le schéma du partenariat (Annonceur, affiliés et plateforme d'affiliation)
- Exposer et comprendre les modèles économiques utilisés sur le marché,
- Expliquer en détail les différentes typologies d'éditeurs que nous pouvons trouver dans un réseau d'affiliation en se basant sur des cas concrets.
- Faire un point sur l'affiliation dans l'ère du m-commerce.

## Les méthodologies et outils utilisés

- Présentation Power Point
- Des cas d'études concrets
- Sites internet référents

## A l'issue de la formation les participants seront capables

- Comprendre le concept de l'affiliation et sa valeur ajoutée dans une stratégie digitale d'un annonceur ainsi que du côté affilié

- Distinguer les typologies des partenaires présents dans un réseau d'affiliation et connaître les tops éditeurs sur le marché français
- Comprendre les modèles économiques adaptés sur le marché de l'affiliation (et selon les besoins des différentes parties)
- Le rôle et les critères de choix d'une plateforme d'affiliation
- Mieux comprendre le fonctionnement technique pour pouvoir rémunérer les partenaires
- Les points à prendre en considération avant et après le lancement d'un programme ou d'une campagne d'affiliation
- A quelle typologie d'affiliés un annonceur doit faire appel selon ses objectifs en interne

**2 jours (14h présentiel) - 1250 € HT**

### Paris

- 2 jours du lundi au vendredi selon vos disponibilités

### Premier jour

#### 1. Le Marché, les principes

- 1.1. Historique et Définition du concept
- 1.2. Des modèles de rémunération selon des objectifs précis...
- 1.3. Affiliation : Une vision globale sur les différents leviers d'acquisition

#### 2. L'affiliation et les Plateformes : une relation de partenariat

- 2.1. Choix des plateformes
- 2.2. Le CPA un gage de qualité

#### 3. Tout savoir sur un programme d'affiliation

- 3.1. Intégrer l'affiliation dans votre mix média : Les pré-requis pour se lancer
- 3.2. Définir un programme attractif dans un marché concurrentiel
- 3.3. Mesurer et améliorer ses résultats (importance des outils statistiques)
- 3.4. Importance du réseau d'affiliés

	<h2>Affiliation, les réseaux de votre performance</h2>	<p>Catalogue de formations 2021/2022</p>
---	--	--

3.5. Les facteurs clés de succès d'un programme d'affiliation

3.6. Protéger son image et gérer la Fraude

### Deuxième jour

#### **4. Les différents canaux d'acquisition dans un réseau d'affiliation**

4.1. Leviers traditionnels en e-marketing proposés à la performance

4.2. Les nouvelles opportunités sur le marché

#### **5. L'affiliation et la déduplication multicanale**

5.1. Concept

5.2. État des lieux

5.3. Process et recommandations des plateformes d'affiliations

#### **6. L'affiliation et le m-commerce**

6.1. États des lieux

6.2. La valeur ajoutée d'une plateforme d'affiliation

6.3. Principaux acteurs