

Information presse
Mai 2007

Les jeudis du 20 septembre au 25 octobre, de 13h30 à 17h45
Le 'WDM College' relance sa formation en marketing direct et interactif

'Il est de plus en plus difficile de trouver des personnes avec une certaine expérience en marketing direct. L'ancienne garde évolue vers d'autres fonctions. Et les nouvelles recrues manquent de connaissances approfondies en MD. Ainsi par exemple, on remarque que de moins en moins de tests sont effectués en dm, pour établir une stratégie sur le long terme.'

Pour Norbert Verkimpe, CEO de WDM Belgium la conclusion s'impose d'elle-même: il nous faut organiser une nouvelle édition de la formation en marketing direct et interactif. En retenant tout le bon de l'édition précédente et en gommant ici et là les imperfections.

Grâce aux réactions des participants de 2006, nous avons évincé les redites au niveau du contenu, prévu plus d'interaction dans les sessions et modifié les horaires. Pour le reste, la formule - qui a connu un réel succès en 2006 - est restée intacte.

Norbert Verkimpe: 'Le marketing direct est un métier. Et pour diffuser la connaissance de ce métier de manière large, WDM Belgium a concocté une formule à un prix plancher. Erik Van Vooren et les enseignants issus du monde du dm veillent à la qualité du contenu.'

Les principes de bases et les techniques du DM

Erik Van Vooren offre durant six jeudis, de septembre à octobre, un aperçu de tous les principes de bases du DM. Des experts qui pratiquent le DM quotidiennement y ajouteront des cas concrets enrichissants et quelques exemples éclairants.

Pour Erik Van Vooren, cette formation est une aubaine: 'Grâce à WDM Belgium nous sommes en mesure de proposer une formule à un prix très compétitif. Ce qui nous permet de toucher une cible plus large et de faire partager cette connaissance DM à un plus grand nombre de personnes, issues de secteurs différents. En outre, par l'expérience de WDM Belgium, le contenu a gagné en profondeur, le direct marketing devient une discipline structurée en plusieurs spécialités. WDM Belgium est un vivier d'experts important qui suivent l'actualité et les nouvelles tendances de près. Ce qui offre à la formation une plus-value importante en terme de contenu.'

Souscrire à cette formation

Ces cours sont principalement destinés à des marketeers juniors et des directs marketeers débutants, des productmanagers, des collaborateurs d'agences de publicité,... Bref, tous ceux qui sont amenés à pratiquer le marketing direct et interactif de manière professionnelle. L'accent sera mis sur les applications pratiques en b-to-c du CRM (Customer Relationship Management), de l'e-mail marketing, du 'database driven' marketing et de 'l'event driven' marketing.

La formation sera plus que jamais interactive. Il vous faudra réfléchir et participer!

Le prix demandé pour la formation totale de 6 jeudis reste très démocratique: 495 euros (ou 598,95 euros, TVA comprise). Par session, le prix demandé est de 150 euros (181,50 euros TVA comprise). Notre point de départ est d'offrir une formation de qualité à un prix abordable, avec pour objectif final de rehausser le niveau du DM en Belgique.

Les sessions francophones auront lieu durant 6 jeudis, du 20 septembre au 25 octobre de 13h30 à 17h30 ou 17h45. Les sessions néerlandophones débiteront le 10 septembre et auront lieu chaque lundi jusqu'au 15 octobre inclus. La formation aura lieu chez WDM Belgium, Allée de la Recherche à Anderlecht (accès aisé via le ring de Bruxelles). Pour plus **d'informations**, adressez-vous à WDM Belgium. Tél : 02 555 94 44, e-mail : gr_wdmcollege@wdmbelgium.be

Le programme:

- Je 20/09: Le marketing direct : *le customer life cycle* en tant qu'outil stratégique
- Je 27/09: Les canaux pour mieux comprendre vos prospects et acquérir de nouveaux clients
- Je 4/10: La relation clientèle: stimuler la fidélité et la croissance de vos clients
- Je 11/10: le DM & les données intelligentes: tout sur les tests, la segmentation et l'analyse de réponse
- Je 18/10: Le DM & les média classiques : le téléphone et le mailing en tant qu'outils interactifs
- Je 25/10: Le DM & les nouveaux média: le mobile marketing (sms) et internet

WDM BELGIUM

WDM Belgium est depuis de nombreuses années le leader incontesté dans le domaine des applications direct marketing en Belgique. WDM Belgium recueille, crée et traite les données de consommateurs. Il les utilise ensuite pour la prospection marketing, la définition des groupes cibles et des analyses, ainsi que pour le nettoyage, l'enrichissement et la gestion de fichiers de données. Ces activités sont conduites en appliquant les normes les plus strictes en matière de protection de la vie privée et des données personnelles.

Après 25 années d'activités, WDM Belgium possède – en nombre et en qualité – le plus important ensemble de fichiers de référence en matière socio-démographique et style de vie sur le marché belge, comprenant à la fois des données off-line et on-line. Forte de cette longue expérience et grâce à une équipe de gestionnaires solide et dûment formée, l'entreprise peut se targuer de relations privilégiées avec les annonceurs les plus importants.

Pour tout complément d'information sur l'entreprise: www.wdmbelgium.be

Pour plus d'information:

WDM Belgium

Nathalie Petit

02 555 96 80 – 0474 98 15 55 – bnpt@wdmbelgium.be