Planning stratégique

ECTS
3 crédits

Composante
IAE Savoie
Mont Blanc

En bref

- **Langues d'enseignement:** Français
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

Comprendre le métier de Planner Stratégique, savoir pourquoi ce métier a été créé et reconnaître sa valeur au sein de l'agence de communication/publicité.

Appréhender le brief client, savoir l'analyser, le comprendre et le résumer.

Savoir comment en apprendre plus sur le client en allant rechercher plus d'informations sur la marque, l'entreprise, le produit.

Effectuer des benchmarks concurrents et analyser la cible actuelle du client et celle qu'il souhaitera atteindre. Les étudiants sauront mettre en place une veille en amont afin de connaître le contexte socioculturel à tout moment. Ils prendront connaissance des insights afin de pouvoir proposer l'idée nécessaire au client en fonction de sa demande et des besoins clients. Ils sauront enfin proposer une stratégie globale incluant les actions à mettre en place et écrire un brief créatif afin de s'assurer de la bonne tenue de la stratégie

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	10,5h
TD	Travaux Dirigés	10,5h

Plan du cours

Modalités d'évaluation :

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Lors du premier cours, les étudiants recevront un brief client. Au fur et à mesure du cours, les étudiants, en groupe, devront répondre à la demande client via des exercices donnés. (30%)

Durant les 6 dernières heures, un nouveau brief client sera donné aux étudiants. Ils devront réaliser une stratégie globale, un brief créatif ainsi qu'une présentation client. (70%)

Compétences visées

Être capable de comprendre et résumer un brief client. Être capable de créer une stratégie globale. Connaître les supports et médias disponibles qui pourront répondre à la stratégie mise en place. Savoir créer un brief créatif pour s'assurer de la bonne mise en œuvre de la stratégie. Savoir offrir les arguments au directeur de compte ou aux commerciaux. Savoir interagir avec le client et savoir lui montrer les bénéfices de la stratégie.

Infos pratiques

Lieux

› Annecy-le-Vieux (74)

Campus

› Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026