



Marketing numérique optimisé

Durée et lieu

5 jours et demi
Soit 39h de formation
AVIGNON

Public

Tout public

Prérequis

Communication digitale
amorcée

Nombre de participants

4 minimum – 8 maximum

Objectifs

Objectifs généraux

- Optimiser sa stratégie numérique
- Connaître les règles de commercialisation en ligne liées aux usages des utilisateurs
- Générer des leads (Acquisition de prospects)

A l'issue de la formation, le participant sera en capacité de :

- Créer une audience rentable
- Développer un tunnel de vente complet
- Diffuser son offre sur les media sociaux

Contenu

1^{er} jour

De 09h à 10h30

De 10h30 à 10h45

De 10h45 à 12h30

De 12h30 à 14h

De 14h à 15h15

De 15h15 à 15h30

De 15h30 à 17h30

2^{ème} jour

De 09h à 10h30

De 10h30 à 10h45

De 10h45 à 12h30

De 12h30 à 14h

De 14h à 15h30

De 15h30 à 15h45

De 15h45 à 17h30

Matin

- Présentation des stagiaires et du formateur
- Définition de l'audience
- Création des personas

Pause

- Stratégie des personas

Pause-déjeuner

Après-midi

- Définition des valeurs

Pause

- Création de ligne éditoriale
- Planification des objectifs

Matin

- Prise en main de Facebook Business Manager
- Prise en main de la nouvelle interface de Facebook

Pause

- Etude des attentes et des comportements des utilisateurs

Pause-déjeuner

Après-midi

- Création de contenus pertinents

Pause

- Planification des publications
- Analyse des indicateurs de performances

3^{ème} jour

De 09h à 10h 30

De 10h30 à 10h45

De 10h45 à 12h30

De 12h30 à 14h

De 14h à 15h30

De 15h30 à 15h45

De 15h45 à 17h30

Matin

- Diffusion de l'offre en fonction des attentes des utilisateurs

Pause

- Création du copywriting web de persuasion

Pause-déjeuner

Après-midi

- Stratégie d'acquisition de prospect par le web
- Création de tunnel de vente

Pause

- Diffusion et publicité en ligne

4^{ème} jour

De 09h à 10h30

De 10h30 à 10h45

De 10h45 à 12h30

De 12h30 à 14h

De 14h à 15h30

De 15h30 à 15h45

De 15h45 à 17h30

Matin

- Indicateurs des tunnels de vente
- Adaptation de la stratégie en fonction des résultats

Pause

- Automatisation du process de prospection en ligne
- Prise en main de LinkedIn Campaign Manager

Pause-déjeuner

Après-midi

- Lead scoring

Pause

- Stratégie d'Email marketing et d'autorépondeur

5^{ème} jour

De 09h à 10h30

De 10h30 à 10h45

De 10h45 à 12h30

De 12h30 à 14h

De 14h à 15h30

De 15h30 à 15h45

De 15h45 à 17h30

Matin

- Reprise des objectifs et diffusion des valeurs dans la stratégie de prospection en ligne

Pause

- Finalisation de mise en place dans la stratégie de marketing numérique

Pause-déjeuner

Après-midi

- Etude des process à mettre en place dans l'entreprise
- Organisation et gain de temps sur les réseaux sociaux

Pause

- Augmenter son leadership numérique par la vidéo

6^{ème} jour

De 09h à 10h30

De 10h30 à 10h45

De 10h45 à 12h45

De 12h45 à 13h

Matin

- Révision sous forme de questions/réponses
- Découverte de l'interface du PCIE

Pause

- Passage de la certification
- Evaluation de la formation

Intervenant

Sylvain GILLET

Consultant en stratégie
numérique
Enseignant en écoles
supérieures et
Universités

Tarifs

Le coût de la formation est
de 1560€ soit 40 €/h
CapCom'Art n'est pas
assujetti à la TVA

Moyens et méthode pédagogiques

Il est demandé aux participants d'apporter leur ordinateur. Le cas échéant, des ordinateurs seront prêtés. La salle sera équipée d'un paperboard, d'un projecteur, de tables et de chaises.

La méthode pédagogique sera expositive et démonstrative (exercices). Les stagiaires seront amenés à une recherche collective et individuelle, une réflexion sur ce qu'ils veulent communiquer et la façon de le communiquer.

Evaluations

Evaluation des acquis

La formation est sanctionnée par la certification Marketing numérique + PCIE.

Evaluation de la formation

Une grille d'évaluation de la formation et du formateur permettra de mesurer la compatibilité de la formation avec les attentes des stagiaires et d'ajuster les contenus des objectifs initiaux dans la perspective de son évolution et de son adaptation aux besoins professionnels des stagiaires.

Une attestation individuelle de fin de stage mentionnant l'intitulé et la nature de l'action de formation, les objectifs, un résumé du programme, la date, durée et lieu de la formation ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire.