

Marketing digital 360°

Date de mise à jour : 20/03/2020 | Identifiant OffreInfo : 01_GE88610

Objectifs, programme, validation de la formation

Objectifs

Cette action de formation permet d'acquérir les notions de marketing nécessaires au lancement, au développement et la pérennisation de l'activité commerciale et s'adresse au créateur et repreneur d'entreprise.

Programme de la formation

Comment adapter ma communication web à mes cibles ?

Les comportements des consommateurs (trices) sur le web :

- Identifier le processus de décision pour communiquer juste : qui consomme, qui achète...
- Identifier les lieux consultés par mes sources : sites web, communautés, réseaux sociaux, médias sociaux...

Atelier

Comment faire de mon site web un canal de conversion efficace ?

- Le parcours client sur le web, lien entre outils sociaux et site web.
- Le site web : les fondamentaux pour convertir ses visiteurs en prospects :
 - * Créer une page web efficace.
 - * Créer des opportunités d'action.
 - * Construire le maillage interne : les liens.
 - * Collecter des contacts : la génération de leads.
- Le site e-commerce : les bonnes pratiques pour optimiser votre canal de vente digital :
 - * Créer une page produit pour déclencher l'achat.
 - * Les fondamentaux d'un site e-commerce qui rassure et engage.
 - * L'emailing et la newsletter : recruter, fidéliser et amener le/la consommateur (trice) jusqu'à votre site web :
 - Les principales composantes d'un e-mailing.
 - Position dans le parcours client.
 - Planification et envoi.
 - * Savoir écrire pour le web et pour être lu : techniques fondamentales.

Atelier

Comment fédérer ma communauté grâce aux réseaux sociaux ?

- Stratégie de contenu : quoi et comment créer pour être vu.
- Introduction aux réseaux sociaux : animer votre communauté (Facebook, Twitter, LinkedIn...).
- Introduction aux médias sociaux : déployer votre stratégie de contenu vers votre communauté (You-tube, Instagram, votre blog ...).

Atelier

Comment améliorer ma visibilité sur le web ?

- Les liens sponsorisés (AdWords) : fondamentaux de la publicité ultra-ciblée.
- La publicité et l'affiliation : capitalisez sur le trafic des autres sites.
- Le netlinking : échangez des liens.

Atelier

Comment piloter l'activité marketing digital ?

- Concevoir votre plan de communication digital : quelles cibles, avec quels moyens, pour quels objectifs ?
- Les outils de pilotage : le plan d'action digital.
- Les outils de mesure de la performance : les indicateurs clés ou KPI.

Validation et sanction

attestation de suivi ou de présence

Type de formation

Non certifiante

Sortie

Métiers visés

Code Rome

Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Durée

16 heures en centre

Conventionnement : Non

Financier(s)

Conditions d'accès

Public(s)

Demandeur d'emploi, Salarié

Modalités de recrutement et d'admission

Niveau d'entrée : Bac + 5 et plus

Conditions spécifiques et prérequis

Il est préférable d'avoir une connaissance bureautique et internet.

Modalités d'accès

Lieu de réalisation de l'action

formation entièrement présentielle

Adresse

44 Rue Leo Valentin

88000 - Épinal

Responsable :

Téléphone fixe :

Contactez l'organisme

Contacts

Contact sur la formation

Responsable : Raphaël LEGROUX

Téléphone fixe : 0630324132

fax :

Site web :

Contactez l'organisme

Contactez l'organisme formateur

Karamel Prod

SIRET: 82885733400019

Responsable : PRIME

Téléphone fixe : 0448070586

Site web : <https://www.karamelprod.com>

Contactez l'organisme

Période prévisibles de déroulement des sessions

du 01/11/2019 au 31/07/2021

débutant le : 01/11/2019

Adresse d'inscription

44 Rue Leo Valentin

88000 - Épinal

Etat du recrutement : Information non disponible

Modalités : Entrées/sorties permanentes

Organisme responsable

KP

SIRET : 82885733400019

Adresse

50 rue des Serenades

66100 - Perpignan

Téléphone fixe : 0448070586

Contactez l'organisme