

## PROGRAMME

### → Prérequis

Aucun pré-requis n'est demandé en termes de compétences.

### → Durée

à partir de 2 jours de formation selon la taille de l'entreprise, les objectifs spécifiques et le public concerné.

*Délai d'accès : selon les délais des demandes de financement OPCO et planning*

### → Public visé

Cette formation s'adresse aux dirigeants et salariés d'entreprise dont la fonction implique le développement de l'image de la structure sur Internet.

### → Nombre de participants

De 1 à 10 personnes

Accueil des personnes en situation de handicap et aménagement possible, merci de nous consulter

### → Outils pédagogiques

Salle, tables et chaises,  
Tableau effaçable / Paperboard.  
Vidéoprojecteur / ordinateur.

### → Méthodes Pédagogiques

Approche participative, déductive avec transmission des connaissances. Visualisation en formation des réseaux sociaux .  
Cas d'application, exercice d'application.

### → Formateur(s)

Consultant expert en marketing et communication

### → Evaluation des acquis

Exercices d'application, évaluation continue par le formateur, auto-évaluation et attestation de fin de formation

### → Tarifs hors taxes

Module standard = 1 400 €ht

Journée supplémentaire de formation = 700 €h

## MARKETING DIGITAL

### Objectifs de la formation

- Donner au stagiaire les connaissances, la méthode et les outils pour développer sa notoriété sur le web en général.
- Comprendre les principes de base du marketing digital et les bonnes pratiques.

### PROGRAMME

#### 1. Comprendre le référencement Naturel (SEO) / référencement Payant (SEM)

- Définition du référencement naturel et les grands principes d'optimisation (structure, contenu, popularité)
- Définition et grands principes du référencement payant et les outils possibles (adwords, facebook ads, google ads..)
- Illustrations et exercices d'applications

#### 2. Savoir construire un email marketing

- Définition de l'email marketing (acquisition, fidélisation) et des différents types d'email transactionnel.
- Sensibilisation au RGPD et à la gestion de données personnelles
- Conseils pour créer une campagne emailing performante : optimiser sa délivrabilité, son taux d'ouverture, son taux de réactivité.
- Tour d'horizon des plateformes d'emailing.
- Exercices d'application

#### 3. Comprendre les médias sociaux (Facebook, Youtube, Twitter...)

- Les règles de bases de fonctionnement des réseaux sociaux
- Les Bonnes pratiques pour générer du trafic sur les médias sociaux
- Quel réseau pour vous ? Les bonnes pratiques de vos réseaux sociaux (selon le cas du stagiaire) :
  - o Facebook
  - o LinkedIn
  - o Twitter
  - o Instagram
- Exercices d'applications aux profils et aux pages des stagiaires

### Modalités de personnalisation

Ce programme correspond une formation standard construite pour pouvoir répondre aux objectifs de la plupart des entreprises et des professionnels.

Cependant, la durée de la formation sera adaptée en fonction de :

- o nombre des stagiaires
- o postes occupés par les stagiaires au sein de la structure et compétences initiales
- o disponibilité des stagiaires
- o attentes spécifiques du dirigeant