

Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail
Blending learning : Présentiel + Tutos + Classe virtuelle synchrone

Marketing Digital

Objectifs de la formation

- Savoir passer de la stratégie marketing au marketing digital. Connaître et mettre en œuvre les outils du marketing digital. Améliorer son référencement naturel. Développer ses ventes grâce aux réseaux sociaux. Maintenir une présence dynamique de son entreprise dans un environnement digital

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Définir et de mettre en place une stratégie marketing digitale
- D'améliorer son référencement naturel sur le Web

Programme de la formation

Module 1 (7 heures)

- Accueil et présentation du métier de Négociateur
- Le business model Canvas
- Définition du marketing digital, la stratégie marketing digital
- Lexique du marketing digital
- Mettre en place une relation client omnicanal
- L'IoT (Internet des Objets), le E-commerce et le M-commerce
- Google search, crawling – indexation – traitement - restitution

Module 2 (7 heures)

- La stratégie de contenu de qualité, les mots clés
- Faire de la curation
- L'Inbound Marketing
- Site internet CMS, mots-clés, les backlinks, PageRank
- Google ads, Facebook ads
- Mesurer le ROI d'une campagne, les indicateurs, tester ses annonces
- Digital branding, expérience client, relation clients, newsletter...
- Les tendances du marketing digital, s'ajuster au format mobile, publier du contenu vidéo, développer son géomarketing, personnaliser ses e-mails

Module 3 (7 heures)

- Page Facebook Pro, Twitter, Youtube, Instagram, LinkedIn, Blogs
- Les influenceurs, ambassadeurs de marques
- Les différents acteurs de l'e-réputation de l'entreprise
- Prospection téléphonique, terrain, e-mailing, réseaux sociaux, networking

Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier du marketing digital. Tous managers souhaitant définir et activer sa stratégie social média

Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vente et marketing

Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

Durée :

3 jours (21 heures)

Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation, marketing et communication

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGÉFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

