Estelle et Guillaume .com

- LE DIGITAL EST VOTRE MEILLEUR COMMERCIAL -

PROGRAMME DE FORMATION
[Formation Marketing Numérique]

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Accompagner les entreprises dans leur transition numérique en intégrant les outils digitaux (Google Ads, SEO, réseaux sociaux) à leur stratégie marketing afin d'améliorer leur visibilité, leur performance et leur compétitivité.

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, responsables marketing et toute personne souhaitant digitaliser leur stratégie de communication et marketing pour réussir leur transition numérique.

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation personnalisée

44H de formation en présentiel, avec études de cas et exercices pratiques.

LIEU DE LA FORMATION

Espace coworking MAIF de Vitrolles Coworking 391 Av. Rhin Danube, 13127 Vitrolles

CONTENU DE LA FORMATION

1. Comprendre les enjeux de la transition numérique

Introduction à la transformation numérique

- Définir la transition numérique : opportunités et défis.
- Impact des outils numériques sur la stratégie marketing traditionnelle.
- Exemples concrets d'entreprises ayant réussi leur transition numérique.

Adapter son modèle marketing à l’ère digitale

- Élaboration d'une stratégie digitale globale pour toucher efficacement ses cibles.
- Identification des canaux numériques adaptés à l’activité.
- Mise en place de campagnes marketing multicanal.

2. Intégrer le marketing numérique dans la stratégie d’entreprise

Publicité digitale avec Google Ads

- Introduction à Google Ads et son rôle dans la visibilité en ligne.
- Création et optimisation des campagnes pour atteindre des objectifs de conversion et de notoriété.
- Suivi des performances des annonces et ajustement des campagnes pour maximiser le retour sur investissement.

Optimisation SEO pour le référencement naturel

- Importance du SEO dans la transition numérique et pour une visibilité à long terme.
- Techniques avancées de SEO : optimisation On-Page (balises, contenu) et Off-Page (netlinking).
- Utilisation des outils de suivi pour améliorer le classement dans les moteurs de recherche.

Les réseaux sociaux dans la transition numérique

- Utilisation des réseaux sociaux comme levier de transition numérique (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Élaboration d’une stratégie de contenu efficace pour engager sa communauté et attirer de nouveaux clients.
- Publicités sur les réseaux sociaux pour booster la visibilité et les ventes.

3. Renforcer sa présence numérique et sa compétitivité

- Développer une stratégie de contenu numérique

- Élaboration d'une stratégie de contenu adaptée aux objectifs commerciaux et à la cible.
- Création de contenus engageants (blogs, vidéos, infographies) pour attirer et convertir les clients.
- Utilisation du storytelling numérique pour renforcer la marque et fidéliser la clientèle.

Optimiser l'expérience utilisateur et le parcours client en ligne

- Importance de l’expérience utilisateur dans une stratégie numérique réussie.
- Optimisation du site internet : navigation, design, compatibilité mobile et temps de chargement.
- Utilisation des outils d'analyse pour améliorer le parcours client.

Mesurer et ajuster sa stratégie numérique

- Suivi des performances des campagnes digitales avec des indicateurs clés de performance.
- Réalisation de rapports de performance pour ajuster la stratégie et améliorer les résultats.
- Techniques d'optimisation continue pour garantir une croissance durable.

MODALITÉS D’ÉVALUATION

Test écrit de niveau « à chaud » en sortie de formation

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation avec rétro projecteur, support PDF, Power Point,

TARIF

2 640€ HT (non soumis à TVA)

DELAI D'ACCES

Les inscriptions sont réalisées 1 semaines avant le début de la formation.

CONTACT

Estelle Lambert estelle@thks.fr 06.14.66.67.07

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. »