



FORMALIS

ENTREZ DANS UN MONDE DE FORMATIONS



FORMATION en MARKETING DIGITAL

Objectif pédagogique

- Acquérir et assimiler les connaissances nécessaires sur le Marketing digital.

Contenu & durée

- 10 modules
- Environ 40 heures
- 100% distanciel

Niveau

- Tous niveaux
- Certification interne

Pré-requis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
 - Connexion internet
-

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le marketing digital regroupe l'ensemble des activités commerciales déployées via internet pour toucher des clients ou des prospects. C'est un secteur ultra-concurrentiel qui évolue quotidiennement à une vitesse phénoménale, car aujourd'hui le consommateur réalise plus de la moitié de ses achats en ligne, où qu'il soit et à n'importe quelle heure. En outre, il s'informe de plus en plus avant de déclencher l'acte d'achat, n'hésitant pas à papillonner d'un site à un autre. Il est donc devenu indispensable pour une entreprise d'élaborer une stratégie digitale pour toucher le plus grand nombre de clients potentiels avec un budget pertinent. Nous vous livrons dans cette formation toutes les clés pour réussir votre campagne marketing et vous élever au rang d'activité prospère.

En dix modules, nous allons aborder tous les aspects du marketing digital et en comprendre les codes et astuces grâce à des explications claires et illustrées par des exemples concrets. Ainsi, vous allez découvrir de manière approfondie tous les domaines du marketing digital, de l'email marketing, au *split testing*, en passant par la création de contenus qualitatifs et attractifs, mais aussi la réalisation d'offres irrésistibles !

En maîtrisant le marketing digital, vous pourrez augmenter votre taux d'engagement, générer plus de leads et prospects, accroître le trafic sur votre site internet et bien sûr augmenter vos ventes.

Partez de zéro et devenez un marketeur à succès grâce à cette formation !

À travers la formation en marketing digital, nous vous donnerons les clés essentielles pour :

- 🔑 devenir autonome ;
- 🔑 améliorer le dialogue avec les différents acteurs de votre activité ;
- 🔑 créer des stratégies marketing ;
- 🔑 les mettre en œuvre efficacement.

Cette formation s'adresse à tous ceux qui ont à cœur de maîtriser le marketing digital pour eux-mêmes ou pour l'appliquer à leur société, ainsi qu'à ceux qui souhaitent proposer leurs services dans ce domaine.

Grâce à cette formation, vous aurez les compétences pour vous lancer dans ce passionnant métier qui est en plein essor.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Les fondamentaux du marketing digital

Dans ce premier module, vous allez apprendre les bases du marketing digital avec les différents leviers mis à votre disposition, l'élaboration d'un profil d'acheteur type, mais surtout la compréhension du cheminement du client.

- 🔒 Les tendances du marketing digital
- 🔒 Les leviers du marketing digital
- 🔒 Comprendre le chemin du client
- 🔒 Les différentes étapes du chemin du client
- 🔒 Les 4 P du marketing digital

Module 2 : Bien choisir sa stratégie

Dans ce module 2, vous allez apprendre ce qu'est le marketing stratégique et serez en mesure de définir quel type de modèle économique vous souhaitez adopter et avec quelles campagnes de marketing digital vous souhaitez appuyer votre modèle économique.

- 🔒 Le marketing stratégique
- 🔒 Les différents modèles économiques
- 🔒 Définir son modèle économique : le Business Model Canvas

Module 3 : Créer des offres irrésistibles

Nous allons voir ensemble dans ce module 3 comment définir des offres qui vont irrésistiblement attirer vos prospects !

- 🔒 Les offres de points d'entrée
- 🔒 Comment créer une offre fermée
- 🔒 Générer de nouveaux leads à l'aide d'un Lead Magnet éducatif
- 🔒 Générer des leads à l'aide d'un Lead Magnet « outil »
- 🔒 Votre offre fermée est-elle irrésistible ? Faites le test !
- 🔒 Créer des offres ultra-promotionnelles

- 🔗 Votre offre ultra-promotionnelle est-elle irrésistible ? Faites le test !
- 🔗 Allez plus loin !
- 🔗 Les outils pour vous aider à construire vos offres

Module 4 : Utiliser le contenu pour attirer les fans / followers / clients

Dans ce module, nous allons vous apprendre à créer du contenu puissant qui va générer l'engouement de votre cible, de vos fans, de vos followers et de vos lecteurs. Vous verrez que dans le monde de la rédaction de contenus digitaux, rien n'est laissé au hasard.

- 🔗 Écrire du contenu incroyablement attractif
- 🔗 Le chemin du contenu marketing
- 🔗 Le tunnel du contenu marketing
- 🔗 La marche à suivre pour écrire du contenu irrésistible

Module 5 : La force des moteurs de recherche

Dans le module 5, nous aborderons ensemble le Search Marketing : nous verrons la puissance des moteurs de recherches et comment les utiliser à votre avantage pour optimiser vos contenus au maximum.

- 🔗 Apprenez à cibler les requêtes de recherche
- 🔗 Satisfaire les internautes
- 🔗 Optimiser son support selon le média utilisé

Module 6 : Google Analytics et la force des leviers payants

Dans ce module, nous verrons comment analyser les données de votre site web. Ceci vous permettra de connaître les points forts et les points faibles de vos campagnes marketing.

Vous saurez ainsi quelles améliorations lui apporter pour acquérir plus de trafic.

- 🔗 Analyser les données de votre site web
- 🔗 Les indicateurs de performance les plus importants
- 🔗 Choisir une plateforme de trafic adaptée
- 🔗 Mettre en place un reciblage

Module 7 : L'email Marketing

Nous allons voir ici comment rédiger un e-mail selon le type de destinataire (B2C ou B2B), car on ne communique pas de la même manière à un professionnel qu'à un particulier.

Vous apprendrez à développer votre base de données et à fidéliser votre cible. Nous verrons également comment favoriser l'ouverture de votre e-mail marketing et quel contenu choisir. Enfin, vous verrez aussi comment mesurer l'efficacité d'une campagne.

- 🔒 Mobile VS Desktops
- 🔒 Les pratiques d'envoi
- 🔒 Le contenu de votre e-mail marketing
- 🔒 Mesurer l'efficacité d'une campagne

Module 8 : Définir sa stratégie sur les réseaux sociaux

Ce module a été réalisé dans le but de vous aider à définir votre stratégie sur les réseaux sociaux. Vous apprendrez à écouter les réseaux sociaux, vous comprendrez à quoi ils servent et comment les utiliser à bon escient.

- 🔒 Écouter et surveiller les réseaux sociaux (*social listening*)
- 🔒 Réussir sa stratégie *social listening*
- 🔒 Choisir les réseaux sociaux qui vous correspondent
- 🔒 Vendre grâce aux réseaux sociaux

Module 9 : Optimiser vos campagnes pour un retour sur investissement maximal grâce au split testing

Dans ce module, nous nous intéresserons au split testing, aussi appelé « test AB ». Nous verrons ensemble que ce test vous aidera à choisir les meilleures options pour votre site web ou votre application mobile.

- 🔒 Le *split testing* ou test A/B
- 🔒 Comment réaliser un *split testing*
- 🔒 Choisir les pages à optimiser
- 🔒 Déterminer plusieurs hypothèses
- 🔒 Lire les résultats du *split testing*

Module 10 : Les clés pour réussir votre campagne de marketing digital

Dans le dernier module de cette formation, nous allons voir comment éviter certaines erreurs afin de ne pas freiner la croissance de votre entreprise.

Nous vous livrerons également les dernières clés pour réussir dans le marketing digital.

- 🔑 Les erreurs les plus communes du marketing digital
 - 🔑 Les compétences acquises grâce au marketing digital
 - 🔑 Les outils essentiels pour réussir votre stratégie marketing
 - 🔑 L'insertion professionnelle
-

À propos de FORMALIS

Entreprise française solidaire, FORMALIS est l'organisme de formation de référence en e-learning pour toutes les personnes souhaitant développer leurs compétences dans les secteurs du bien-être, des métiers du web, marketing, immobilier, graphisme, design, écriture.

En nous choisissant comme organisme de formation, vous favorisez le développement de vos compétences et celles de vos collaborateurs tout en étant vous-même acteur responsable : pour chaque formation, une partie des frais d'inscription et des frais pédagogiques sont reversés à des programmes d'accès à l'éducation en France et dans le monde.

E-LEARNING FORMALIS, marque déposée d'ABELART PRODUCTIONS, est un organisme de formation conforme aux critères qualité des OPCO et certifié DATADOCK et QUALIOPi dans la catégorie : actions de formation.



Pour plus d'informations : <https://elearningformalis.fr>

Pour toute demande : contact@elearningformalis.fr / 01 87 20 06 98