

## OBJECTIFS

- Maîtriser les règles du Marketing digital et utiliser les outils adaptés à son entreprise en termes de cible, objectif, contenu & budget ;
- Comprendre les enjeux du webmarketing ;
- Mettre en place un plan efficace et un suivi aisé.

## PUBLIC CONCERNÉ

Community managers, rédacteurs en charge de la publication sur les réseaux sociaux.

## PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

Contactez-nous pour analyser vos besoins et proposer les solutions adaptées à votre situation.

## PRÉREQUIS

- o Posséder des notions de Marketing classique
- o Utiliser les réseaux sociaux quotidiennement (web & smartphone)
- o Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise

**Durée** 1 journée de 7 h conseillée en formation individuelle avec mix théorie et pratique, à distance. Formation en présentiel possible nous contacter. Ces particularités seront validées sur devis après échange téléphonique.

**Tarif par personne** : à partir de 1 250€ ht (reprographie inclus)

**Option DiGiTT®** 180 €

## CPF

Cette formation peut être financée par votre CPF sur le site [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr) ou cofinancé par certains organismes en fonction de votre situation (employeur, Pôle Emploi, région...). L'option de certification DiGiTT® doit être souscrite pour utiliser les crédits CPF. Pour toute question, contactez-nous.

## PROGRAMME

### STRATEGIE DIGITALE

- Tour d'horizon des pratiques actuelles en Marketing digital
- Optimisation du produit/de la prestation envisagés

### CHOISIR LES RÉSEAUX SOCIAUX ADAPTÉS À SON ACTIVITÉ

- Cible, objectifs, contenu et budget : Comment mettre en place sa stratégie digitale ?
- Créer l'engagement sur les réseaux sociaux
- Rédiger pour le web : Les différents types de contenu
- Définir sa ligne éditoriale sur le web et les réseaux sociaux
- C'est la crise sur les réseaux sociaux : Tutoriel pour gérer la situation
- Organiser sa veille concurrentielle et gérer son planning éditorial
- A la rencontre du Marketing automation
- Découvrir les outils indispensables au Marketing digital

### DÉFINIR ET ATTEINDRE SES OBJECTIFS WEBMARKETING

- Utiliser un outil CRM pour la gestion des clients
- Optimiser son E-réputation
- Comprendre les performances et chiffres clés sur le web (via Google Analytics)
- Présentation plan de stratégie digitale réalisé

### CRÉER LES BONS OUTILS

- Etablir et parfaire sa matrice SWOT
- Définir son client idéal (persona)
- Définir des objectifs webmarketing (SMART) et des KPI's
- Mettre en place un plan webmarketing performant (Monitorer et mesurer ses performances grâce aux tableaux de bord et reporting)

### Moyens pédagogiques

- Utilisation de vidéos, slides et documents de la formation disponibles
- Mise à disposition d'outils pédagogiques
- Travail individuel & mise en situation

## LES SUPPORTS DE FORMATION

o Un support de cours est remis à chacun des participants

## LES MOYENS D'ÉVALUATION

Des exercices de mises en application pratiques sont réalisés pour valider l'acquisition de chaque nouvelle compétence au cours de la formation

**Planning** : Session à fixer

**Numéro de déclaration d'activité** : 11 91 06763 91

## INTERVENANTE

**Chris Dorival** anime des formations, conférences et Master classes sur le Marketing digital, le Growthhacking et le Personal Branding.

