

FORMATION | MARKETING DIGITAL

Programme complet

17 Fiche programme

DIGITAL

CPF



TOSA



Objectifs

- Comprendre et s'appropriier les notions, langages et principes du marketing, et plus particulièrement du marketing digital.
- Apprendre à attirer des visiteurs avec du contenu de qualité et utile pour ensuite les convertir en clients.
- Optimiser l'indexation des contenus pour les moteurs de recherche.
- Transformer vos clients comme vos meilleurs ambassadeurs.
- Donner les moyens à vos clients de s'engager pour votre marque.
- Générer des fichiers segmentés et qualifiés sans avoir à les démarcher (par rapport au marketing traditionnel).
- Apprendre à quantifier les actions et prendre les bonnes décisions.

Contenu

Généralités et contexte	Internet, un support en constante mutation L'expérience utilisateur Pourquoi l'Inbound Marketing ? Les fondamentaux de cette stratégie Les marques qui pratiquent l'Inbound Marketing	Mise en pratique	S'appropriier les techniques pour les réseaux sociaux Atelier de mise en place d'un écosystème d'échange, de partager des idées, entre les visiteurs et la marque
Le référencement naturel ou SEO	L'enjeu de l'Inbound marketing dans le référencement naturel L'anatomie des pages web Des exemples de pages optimisées	Susciter le besoin	Pourquoi donner envie est important en Inbound marketing Les techniques de contenu et de webdesign
Mise en pratique	Savoir optimiser l'architecture d'un site pour l'Inbound Marketing Pratique sur un site vitrine (HTML et Wordpress) Pratique sur un site e-commerce (Prestashop)	Mise en pratique	Comment rendre une offre ou un produit à ne pas rater » Atelier de création d'une bannière avec photoshop et un CTA (Call to Action)
Le contenu	Un site riche en contenu, l'une des bases de l'Inbound Marketing	La newsletter	Segmenter son fichier Rédiger un contenu personnalisé Des exemples qui marchent
Mise en pratique	S'approprier les méthodes efficaces pour attirer les visiteurs Atelier de travail avec plusieurs sites de démonstrations Identifier les différentes manières de procéder (selon le consommateur et le produit)	Mise en pratique	Comment contacter ses clients selon leur centre d'intérêt Atelier de travail pour apprendre à segmenter les fichiers clients et envoyer une newsletter via différents outils (SendInBlud, CampaignMonitor et MailChimp)
Le fil d'actualité (blog)	La création d'un fil d'actualité, pour rendre crédible son expertise dans son domaine	Le web analytics	Des outils de mesure en temps réels Baliser vos actions Segmenter vos clients
Mise en pratique	S'approprier les méthodes efficaces pour attirer les visiteurs Atelier de travail, à partir d'un site démo, sur « Comment créer un blog qui répond aux questions du visiteur ou du client ? » (le blog doit inciter ces derniers à s'abonner)	Mise en pratique	Analyser les différentes stratégies déjà mises en place Atelier de travail sur le suivi des actions, la mesure du ROI et le choix de nouvelles stratégies à mettre en place
Les médias sociaux	Les différents médias selon les consommateurs Convertir ses clients pour qu'ils deviennent ses meilleurs ambassadeurs Les fans animent les réseaux sociaux		

Nantes Sophie LE BORGNE 02 40 35 50 70 formation@arinfo.fr	Le Mans Jean-Philippe BRAULT 02 43 28 39 05 jbrault@arinfo.fr	La Roche/Yon Alexandre PRIN 02 44 40 41 45 aprin@arinfo.fr	St-Nazaire Blodie BOINET 09 53 37 34 06 eboinet@arinfo.fr	Paris Christophe DAMLENCOUR 09 72 14 49 03 cdamlencour@arinfo.fr	Les Sables d'Olonne Alexandre PRIN 02 44 40 41 45 aprin@arinfo.fr	Autres zones Jean-Philippe BRAULT 02 43 28 39 05 jbrault@arinfo.fr	 Ecole des Métiers du Numérique GRUPE I-MAGNER
--	---	--	---	--	---	--	--

FORMATION | MARKETING DIGITAL

Programme complet

17 Fiche programme

DIGITAL

CPF



TOSA



Prérequis

- Connaître l'environnement informatique.

Public concerné

- Tout public : Demandeurs d'emploi, particuliers, salariés, entreprises.
- Toute personne souhaitant acquérir des compétences en marketing et communication par le web.

Pédagogie

- Formation en présentiel avec suivi distanciel post formation.
- Pédagogie active « learning-by-doing » : la pratique au cœur de la formation à plus de 80%.
- Formateur spécialisé dédié et référent pédagogique pour le suivi individuel de la formation.
- Assiduité vérifiée par demi-journée avec émargement

Evaluation

- Suivi des acquis de formation tout au long de la formation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Attestation de compétences en fin de formation.

Référencement

- Formacode : 34093 - Marketing électronique

FORMATION
SUR MESURE

Personnalisez la formation
à vos besoins pour un
apprentissage efficace, de
l'essentiel à l'opérationnel.

TOSA Centre Agréé

Nantes	Le Mans	La Roche/Yon	St-Nazaire	Paris	Les Sables d'Olonne	Autres zones	arinfo régions	arinfo	GRUPE I-MAGNER
									
Sophie LE BORGNE 02 40 35 50 70 formation@arinfo.fr	Jean-Philippe BRAULT 02 43 28 39 05 jbrault@arinfo.fr	Alexandre PRIN 02 44 40 41 45 aprin@arinfo.fr	Blodie BOINET 09 53 37 34 06 eboinet@arinfo.fr	Christophe DAMLENCOUR 09 72 14 49 03 cdamencour@arinfo.fr	Alexandre PRIN 02 44 40 41 45 aprin@arinfo.fr	Jean-Philippe BRAULT 02 43 28 39 05 jbrault@arinfo.fr			