

SASU - Commerce
d'Avenir

150 rue Gratien Saumade,
34690 Fabrègues
04 34 40 80 03
Siret : 829 738 459 000 25

PROGRAMME DE FORMATION

A distance et en présentiel (mixte)

Marketing digital - Développer son entreprise à l'ère digitale, session 2023

PROGRAMME DE FORMATION

Public visé par la formation et prérequis :

Public :

Cette formation est accessible aux salariés et gérants d'entreprise du BTP.

Prérequis :

Pratique d'Internet en tant qu'utilisateur à minima.

Objectifs de la formation :

- Etre capable d'utiliser les applications mobiles et web pour développer son entreprise en ligne
- Etre capable de gérer des canaux publicitaires innovants
- Etre capable d'utiliser les outils numériques afin d'attirer une nouvelle clientèle

Formateur en support :

Quentin Gibellin
et Claire Chapel

Joignable par :

Téléphone au
04 34 40 80 03

Ou sur le Tchat du module de formation en ligne (360learning.com)

Le programme définitif est constitué d'un ou de plusieurs modules présentés ci-dessous. Les modules sont sélectionnés en fonction du niveau du stagiaire et du besoin de l'entreprise.

Contenus de la formation :

La formation est composée de 120h de e-learning réalisables sur 10 mois et de 24h de formation en présentiel réalisées à raison de 3h00 par mois sur 8 mois.

Programme de la formation en e-learning :

Module Introduction – Introduction

1 – Présentation de la session

Module 1 : Conquête de nouveau client

Prospection 2.0

1 – Présentation des outils de prospection à l'ère digitale

Tutoriel : Comment trouver vos prospects ? (temps : 3-4h pour maîtriser l'outil)

Tutoriel : Vérifiez vos contacts (temps : 2-3h pour maîtriser l'outil)

Tutoriel : Rédiger du contenu efficace (temps : 6-8h pour maîtriser les outils)

Publicité en ligne

1 – Déployer une campagne publicitaire en ligne

2 – Faites connaître votre entreprise à un internaute cherchant votre service

3 – Les bonnes pratiques et les erreurs à éviter

4 – Analyse des performances des campagnes déployées

Tutoriel : Création d'une campagne Adwords

Module 2 : Création et optimisation d'un site internet

Créer son site internet n'a jamais été aussi simple !

1 - Introduction

2 – Les étapes de la création de son site

3 – Comment créer un site web performant ?

Tutoriel : Top départ, commençons par un Template (temps : 3-4h pour maîtriser l'outil)

Tutoriel : Créons un site web, les bases (temps : 10-15j pour maîtriser l'outil)
Tutoriel : Allons encore plus loin (temps : 5-6h pour maîtriser les outils)
Tutoriel : Notre site web est-il performant ? (temps : 5-6h pour maîtriser les outils)

Module 3 : Augmenter sa visibilité avec les Réseaux sociaux

Visibilité 2.0

- 1 – Utiliser Instagram parfaitement (présentations et tutoriels)
- 2 – Les applications complémentaires
- 3 – Utiliser Facebook comme un pro (présentations et tutoriels)

Trouver et convaincre un prospect sur les réseaux sociaux

- 1 – Par où commencer ?
- 2 – Facebook shopping, un outil à déployer
- 3 – Déployer le Commerce Manager

Module 4 : Les nouveaux outils digitaux de l'année

Partons à la chasse aux meilleurs outils 2023 !

- 1 – Une application pour se faire connaître de ses voisins
- 2 – Créer des visuels comme un pro grâce à 3 outils
- 3 – Le meilleur outil de conquête

Tutoriel : Découverte du voisinage (temps : 3-4h pour maîtriser l'outil)
Tutoriel : Création de visuel (temps : 9-10h pour maîtriser les outils)
Tutoriel : Création d'une campagne marketing (temps : 5-6h pour maîtriser l'outil)

Fidéliser ses clients grâce au numérique et de manière innovante

- 1 – Différents types de contenus
- 2 – Rédaction de mailing
- 3 – Créer un évènement à l'ère digitale

Programme de la formation en présentiel :

Cf. planning en annexe

Moyens et méthodes pédagogiques :

La partie à distance de la formation se fait par l'intermédiaire de notre plateforme en ligne. Cette plateforme met à disposition des vidéos théoriques, tutoriels et supports écrits. La formation comprend de la théorie et des questionnaires permettant d'appliquer la théorie à son entreprise. De plus le formateur est disponible pour développer les points souhaités par le stagiaire.

La partie en présentiel est réalisée un formateur, il possède un ordinateur et une connexion internet.

Évaluation de la formation / sanction de la formation :

En amont de la formation, une découverte de vos connaissances et de votre entreprise est effectuée.

Durant la formation, le formateur évalue votre progression. Cela passe par l'évaluation de la mise en place des outils vus dans la formation.

En fin de formation une évaluation de connaissance est réalisée sur la plateforme. En complément un questionnaire de satisfaction, mesurant la qualité de la formation et du formateur vous sera adressé.

La réussite au test vous permet d'obtenir une attestation individuelle de formation.

3 mois après la formation, le formateur reprendra contact avec vous afin d'évaluer la mise en pratique des points vus lors de la formation.

Qualité du ou des formateurs :

Pour la partie à distance :

M. Daum Jérémie, professeur de marketing digital à l'Université de Montpellier.

M. Gibellin Quentin, diplômé d'un bachelor en marketing et développement commercial de l'IDRAC Business School et créateur d'entreprises.

Mme Chapel Claire, diplômée du master marketing et communication de l'Université de Montpellier.

Pour la partie en présentiel :

L'expert digital correspondant au mieux au besoin du stagiaire interviendra sur la partie présentielle.

Durée de la formation et modalités d'organisation :

La partie à distance de la formation a une durée de 120h réalisables sous 10 mois, en ligne, à l'adresse suivante : <https://agencedesjeunesmarketeurs.360learning.com>

Vos identifiants vous seront communiqués par email le jour de début de la formation.

La formation en ligne est ouverte 24h/24 et 7j/7.

Le formateur est disponible du lundi au vendredi, de 09h00 à 18h00.

La partie en présentiel a une durée de 24h réalisées sur 8 mois.

La formation a une durée totale de 144h.