Formation « Marketing et Marketing Digital »

Formateur : Vincent FORAISON
Entreprise : You'Nivers
Adresse : 52 rue Jean Moulin – 42300 ROANNE -T.04.77.71.58.03 / T.06.11.15.65.51
SIRET : 50137033200030
Déclaration de formation n° 82 42 02292 42 auprès du préfet d'Auvergne Rhône-Alpes
Certificat Qualiopi n°2020/90215.1 du 31/12/2020 valable 4 ans.

Public concerné
Débutant – Dirigeant ou salarié TPE-PME

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : dans la mesure du possible, nous adaptons nos dispositifs de formation. Vous pouvez contacter notre référent handicap au 04 77 71 58 03.

Prérequis
Aucun (bases de connaissance informatique/web recommandées)

Objectifs :
Comprendre les bases du marketing traditionnel et du webmarketing
Développer des compétences pratiques en création et gestion de campagnes marketing
Analyser et améliorer les performances marketing

Points forts :
Formation Pratique et Interactive
Adaptée aux TPE
Suivi Personnalisé

Durée formation : 2 jours ou sur mesure en fonction besoin client

Tarif : Formation en présentielle individuelle et sur-mesure : 120 € HT/heure // Formation en Intra ou Inter : nous consulter

Méthode mobilisée :

Modalités Pédagogiques
Formation individuelle en présentielle dans les locaux de l'OF

Cours théoriques : Apports de connaissances fondamentales
Travaux pratiques : Études de cas, projets, simulations
Ateliers interactifs : Jeux de rôles, Echange d'expérience

Moyens techniques :
Mise à disposition d'une salle de formation.
Mise à disposition d'un Ecran TBI et ou ordinateur équipé avec les logiciels dont la formation fait l'objet)
Une connexion Internet
Possibilité de prendre son ordinateur personnel

Méthode d'évaluation et de suivi
Evaluation
Cas pratique - Quizz
Enquête de satisfaction à chaud

Suivi
Feuille d'émargement et/ou attestation de fin de formation

PROGRAMME DETAILLÉ

Marketing et Fondamentaux du Webmarketing Introduction au Marketing Concepts clés du marketing traditionnel Importance du marketing pour les TPE Cas Pratique : Analyse SWOT d'une entreprise pour identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces **Stratégies de Marketing Traditionnel** Développement de la stratégie marketing : les 4P (Produit, Prix, Place, Promotion) Segmentation, ciblage et positionnement Cas Pratique : Élaborer une stratégie marketing pour un produit ou service spécifique Introduction au Webmarketing **Définition et importance du webmarketing/Marketing digital** Différences entre marketing traditionnel et webmarketing Cas Pratique : Comparer une campagne marketing traditionnelle et une campagne webmarketing **Optimisation de la Présence en Ligne** Création et optimisation de sites web SEO et content marketing Cas Pratique : Audit SEO d'un site web existant et propositions d'améliorations	7 heures
Techniques Avancées et Applications Pratiques du Webmarketing **Publicité en Ligne (SEA)** Introduction à Google Ads et aux plateformes de publicité sociale Création et gestion des campagnes publicitaires en ligne Cas Pratique : Créer une campagne Google Ads et analyser ses performances **Email Marketing** Importance et stratégies de l'email marketing Création de campagnes d'emailing efficaces Cas Pratique : Concevoir une newsletter et planifier une campagne d'emailing **Marketing des Réseaux Sociaux** Choix des plateformes et création de contenu engageant Stratégies de croissance des réseaux sociaux Cas Pratique : Élaborer un calendrier de contenu pour un mois sur une plateforme sociale choisie **Analyse et Mesure des Performances** Utilisation de Google Analytics et autres outils de mesure KPI et reporting Cas Pratique : Configurer Google Analytics et créer un rapport de performance **Stratégies de Conversion et de Fidélisation** Optimisation des taux de conversion (CRO) Techniques de fidélisation client Cas Pratique : Analyser un entonnoir de conversion et proposer des améliorations	7 heures