

Formation Mettre en place et piloter son plan de Marketing Digital (1 jour)

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Son contenu personnalisé à 100% qui s'adapte parfaitement à vos besoins.

Tarif de la formation

1290.00 € Net de TVA

Durée de la formation

7.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différentes stratégies et outils de Marketing Digital pour développer une stratégie efficace pour son entreprise.
- Savoir utiliser les différents canaux du Marketing Digital (réseaux sociaux, publicité en ligne, email Marketing, etc.) pour atteindre ses objectifs commerciaux.
- Apprendre à mesurer et à analyser les résultats de sa stratégie de Marketing Digital pour en améliorer les performances.

Contenu de la formation

- Définir sa stratégie de Marketing Digital
 - Définir ses objectifs commerciaux
 - Identifier sa cible
 - Choisir les canaux de Marketing Digital les plus adaptés
- La publicité en ligne
 - Les différents types de publicités en ligne
 - Créer une campagne publicitaire
 - Cibler sa publicité
- L'e-mail Marketing
 - Construire une liste d'emails
 - Créer et envoyer des newsletters

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Mesurer les résultats de ses campagnes d'e-mails
- Utiliser Facebook pour le Marketing Digital
 - Création d'un compte professionnel Facebook pour votre entreprise.
 - Définition des objectifs de votre campagne publicitaire (génération de leads, augmentation des ventes, etc.)
 - Création d'un public cible défini en fonction de vos objectifs et de votre marché cible.
 - Conception et publication de contenu efficace (images, vidéos, textes, etc.)
 - Utilisation de différents formats publicitaires (les annonces de flux, les annonces de carrousel, les annonces vidéo, etc.)
 - Utilisation des outils d'analyse pour suivre les performances de vos campagnes et ajuster les paramètres en conséquence.
 - Engagement avec votre public en répondant aux commentaires et en créant du contenu personnalisé pour eux.
 - Continuer à optimiser vos campagnes en fonction des données obtenues via les outils d'analyse.
- Utiliser Instagram pour le Marketing Digital
 - Définir les objectifs de sa stratégie Marketing sur Instagram
 - Créer un profil professionnel avec une biographie percutante
 - Utilisation de différents formats publicitaires : les vidéos, les stories et IGTV (Instagram TV),
 - Utilisation des hashtags
 - À quel moment poster sur Instagram
 - Développer sa présence sur la plateforme en gagnant des abonnés
 - Surveiller et analyser les performances pour améliorer sa présence sur Instagram.
- Utiliser LinkedIn pour le Marketing Digital
 - Créer une page entreprise sur LinkedIn
 - Niveau d'interaction
 - Types de contenus poster sur LinkedIn
 - À quel moment poster sur LinkedIn
 - Le copywriting : contenu à forte valeur ajoutée
 - La méthode AIDA
 - Les fonctionnalités LinkedIn
 - LinkedIn Publishing
 - Utiliser des hashtags
 - LinkedIn Stories
 - Les différents types de publicités sur LinkedIn
 - Le Sponsored Content pour mettre en valeur votre contenu sur LinkedIn
 - Les statistiques LinkedIn à suivre pour analyser vos performances
- Utiliser Tiktok pour le Marketing Digital
 - Initiation du compte Tiktok
 - Création du contenu sur Tiktok
 - L'algorithme de Tik Tok
 - Mise en avant de vos produits et de vos services
 - Obtenir du contenu généré par les utilisateurs
- Mesurer et analyser les résultats
 - Connaître les outils de mesure et d'analyse
 - Interpréter les résultats
 - Améliorer les performances de sa stratégie

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

Les formations sont menées directement par votre formateur spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elles se déroulent en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

Formation Access | 338 chemin des Lavandins Les Pennes-Mirabeau 13170 | Numéro SIRET: 89106648200011 | Numéro de déclaration d'activité: 93131868213 (auprès du préfet de région de: Provence-Alpes-Côte-D'azur) | Version 10/01/2021

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Accueil des stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter