

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ GRÂCE AUX OUTILS DIGITAUX



PROGRAMME DE FORMATION

Marketing / Digital

3 JOURS (21 HEURES) - V4 DU 10/01/2024

PROGRAMME DE FORMATION

Type de compétence : transverse

Action de formation

Catégorie : Marketing

Sous-Catégorie : Marketing digital

Document remis au stagiaire avant son inscription (Article L 6353-8 du Code du Travail)

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le bénéficiaire sera capable de

- ✓ Elaborer une stratégie digitale en fonction de ses objectifs
- ✓ Bâtir, au travers du site web, un socle de communication pertinent
- ✓ Utiliser les outils nécessaires pour développer son activité digitale, notamment sur les réseaux sociaux.

Durée : 3 jours (21 heures)

Horaires : 9h00 - 12h00 & 13h00 - 17h00

Prérequis :

Comprendre et parler le français. Faire partie du public visé. Le bénéficiaire doit disposer d'un ordinateur connecté à internet et/ou d'un smartphone.

Niveau de maîtrise des réseaux sociaux : déjà utilisateur à titre personnel des plateformes LinkedIn et Instagram.

Validation des prérequis :

Les prérequis sont validés par un questionnaire préalable à la formation entre le bénéficiaire et le formateur.

Publics visés :

Responsables commerciaux / Assistants de direction ou commerciaux / Dirigeants de TPE – PME - ETI

PROGRAMME DE FORMATION

Modalité de formation :

Présentiel en intra et distanciel.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention est signée et l'acompte versé.

Les délais d'accès à l'action sont : entre 8 et 15 jours ouvrés

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Tarif :

Cette formation est dispensée pour un coût de 2370 euros HT (+frais pédagogiques : 240€ HT) soit 2 610 € HT soit 3 132 € TTC (taux de tva 20%) (+ frais de déplacements éventuels)

Méthodes pédagogiques :

Affirmative, active et expositive.

Moyens pédagogiques :

Exposé / Cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Support de cours et Programme de formation

Moyens techniques :

Ordinateurs, outils de visioconférence, bureau ou salle de réunion, vidéoprojecteur, paperboard.

Modalités d'évaluation de la satisfaction :

Questionnaire de satisfaction à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

QCM / Quiz + Cas pratique

PROGRAMME DE FORMATION

Sanction de la formation :

Attestation de formation

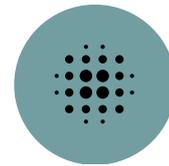
Justificatifs de réalisation et d'assiduité :

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le bénéficiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation, Production des exercices réalisés avec corrections du formateur

Contact :

Cécile PAVAGEAU : 06 44 11 35 07 -c.hennequin-pavageau@stratecomm.fr

MODULES & SEQUENCES



JOUR 1

INTRODUCTION À LA STRATÉGIE MARKETING ET À LA COMMUNICATION DIGITALE

Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable d'élaborer une stratégie marketing pertinente et de bâtir un socle de communication adapté à celle-ci.

Appréhender l'identité et la stratégie marketing

Bâtir un socle de communication digitale

JOUR 2

DE L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DIGITALE À LA CRÉATION DE CONTENU

Objectif du module : A l'issue du module, le bénéficiaire sera capable de définir sa stratégie de présence digitale et de rédiger des contenus adaptés à celle-ci.

Concevoir une stratégie digitale en fonction de ses objectifs

Rédiger et concevoir des contenus adaptés aux différents supports

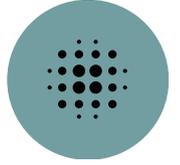
JOUR 3

PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, E-MAILINGS OU NEWSLETTERS, LES OUTILS POUR FAIRE DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

Objectif du module : A l'issue du module, le stagiaire sera capable de comprendre le fonctionnement de la publicité sur les réseaux sociaux et d'utiliser les outils de prospection commerciale.

L'enjeu de la publicité sur les réseaux sociaux

Faire de la prospection commerciale : sponsorship et autres outils.



VOTRE FORMATRICE



CÉCILE PAVAGEAU

Formée à Sciences Po Bordeaux, j'ai assuré des fonctions de développement pendant plus de 10 ans, essentiellement sur des business model en B to B et BtoBtoC. Véritable développeuse dans l'âme, je suis rompue aux outils du webmarketing avec une fibre digitale extrêmement marquée.



STRAT&COMM

Stratégie - Marketing - Développement
Recrutement - Formation

STRAT&COMM Formation

Château de Lagravade, 47390 LAYRAC | Numéro SIRET: 90251482700010 | 7022Z | TVA intracomm FR80902514827

Numéro de déclaration d'activité: NDA 75 47 01669 47 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine