Marketing Numérique et présence en ligne

Public : Toute personne souhaitant gérer efficacement des projets de transformation numérique en utilisant les méthodologies agiles.

Prérequis : Être en position de gestion de projet, .

Durée : 1 jour (7 heures)

Objectifs : **A l'issue de la formation, le participant est capable de :**
Créer une présence en ligne efficace pour promouvoir leur entreprise et atteindre leur public cible.
Mettre en œuvre des techniques de marketing numérique pour améliorer la visibilité de leur entreprise et atteindre leurs objectifs commerciaux.

Programme :

Introduction au Marketing Numérique

- Définition du marketing numérique : comprendre les concepts clés du marketing numérique et son rôle dans la stratégie globale de marketing.
- Les avantages du marketing numérique : passer en revue les avantages du marketing numérique par rapport aux canaux de marketing traditionnels.

Création d'une Présence en Ligne

- Création d'un site Web efficace : apprendre les meilleures pratiques pour concevoir un site Web convivial et optimisé pour les moteurs de recherche.
- Stratégies de référencement (SEO) : comprendre les principes de base du référencement et comment améliorer la visibilité d'un site Web dans les résultats de recherche.
- Marketing sur les réseaux sociaux : explorer comment utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir l'entreprise et interagir avec le public.

Publicité en Ligne et Email Marketing

- Publicité en ligne : découvrir les différentes formes de publicité en ligne, telles que Google Ads, les publicités sur les réseaux sociaux, etc., et comment les utiliser de manière efficace.
- Email Marketing : apprendre à concevoir et à exécuter des campagnes d'email marketing ciblées pour atteindre les prospects et les clients existants.

Mesure et Analyse des Résultats

- Outils d'analyse : découvrir les outils d'analyse pour suivre les performances des campagnes de marketing numérique et évaluer les résultats.

- Optimisation des stratégies : apprendre comment utiliser les données pour améliorer les campagnes et optimiser les résultats.

Conclusion et Questions-Réponses

- Récapitulatif des principaux points abordés pendant la formation.
- Session de questions-réponses pour clarifier les points spécifiques et favoriser les échanges entre les participants.

Méthode pédagogique :

Des exposés théoriques pour transmettre les connaissances de base.
Des mises en situation pour permettre aux participants d'appliquer les concepts théoriques à des situations concrètes.
Des discussions et échanges pour favoriser les échanges et la réflexion critique.

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Un questionnaire permettant d'identifier les attentes des participants :

Préparation, diffusion et exploitation d'un questionnaire préalable de recensement des besoins et des attentes réelles de chacun des stagiaires afin de pouvoir :

- Prendre connaissance des spécificités de la formation, des particularités liées aux différents profils de participants, des objectifs de chacun….
- Mieux cibler les attentes, être en cohérence avec l'existant, ajuster le programme aux plus près des besoins et attentes des stagiaires…

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.