

Marketing digital : développer sa visibilité et générer des leads

Public : Responsables marketing. Chargés de communication. Dirigeants / entrepreneurs. Commerciaux souhaitant développer leur visibilité.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 2 jours (14 heures).

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les leviers du marketing digital
- Structurer une stratégie digitale cohérente
- Améliorer sa visibilité en ligne
- Générer des leads qualifiés
- Piloter ses actions marketing

Programme :

Comprendre les fondamentaux du marketing digital

- Les enjeux du digital
- Les différents canaux
- Le parcours client digital

Définir sa stratégie digitale

- Définir ses objectifs
- Identifier ses cibles (personas)
- Choisir les canaux adaptés
- Construire un plan d'action

Développer sa visibilité

- SEO : principes de base
- Réseaux sociaux
- Contenus digitaux
- Référencement et présence en ligne

Générer des leads

- Stratégies d'acquisition
- Tunnel de conversion
- Landing pages

- Email marketing

Mesurer et optimiser ses actions

- Indicateurs clés
- Outils d'analyse
- Optimisation continue

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques illustrés

Cas pratiques

Ateliers (construction stratégie)

Analyse de situations réelles

Outils et modèles fournis

Modalités d'inscription :

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

Modalités d'évaluation :

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis