



STRATEGY



VISITORS



LEADS



CUSTOMERS



PROMOTERS

FICHE FORMATION

PROMOTION DIGITALE

L'objectif de cette formation est de s'approprier les nouveaux outils de communication dans le cadre d'une stratégie digitale. Dans un environnement de plus en plus « digitalisé » et axé sur la mobilité, il est important de définir un plan d'actions marketing digital pour répondre aux attentes de vos clients et piloter efficacement votre activité.

Formation
certifiante

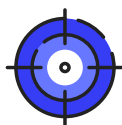
Niveau de sortie
N.A

en présentiel



PRÉ-REQUIS :

Pratique de l'environnement informatique et de la navigation sur internet.



OBJECTIFS :

- Élaborer sa stratégie de communication digitale.
- Communiquer sur les médias et réseaux sociaux
- Réaliser un événement sur les médias sociaux.
- Identifier les opportunités publicitaires.
- Mesurer les actions de communication digitale.
- Gérer la communication de crise en ligne.
- Processus de réponse sur les réseaux sociaux.



MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation collective qui présentera les fondamentaux du marketing digital et leur application sur les différents canaux numériques, tout en s'appuyant sur des études de cas et des exemples concrets afin de mettre les participants en situation.
- Des conseils individualisés afin d'encadrer au mieux les spécificités de chaque projet seront également proposés.



DURÉE :

16 heures



TARIFS :

580 Euros (incluant une 1/2 journée d'accompagnement avec un conseiller)
Ouverture de la formation sous réserve d'avoir un minimum de 4 stagiaires.



PUBLIC :

Dirigeants, responsables communication et marketing, consultants, employés en charge de la communication et de la promotion de son entreprise (secteur primaire, secondaire ou tertiaire).



ACCESSIBILITÉ :

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.



TAUX DE SATISFACTION :

100 % de satisfaction (évalué sur la session proposée en 2018, pour un total de 5 stagiaires).



LIEU DE FORMATION :

CACIMA
4, boulevard Constant Colmay
97500 Saint-Pierre et Miquelon



PROGRAMME DE FORMATION :

1 - Connaître les clés du webmarketing et du digital marketing

- Web, smartphones, tablettes et nouveaux devices (supports) : un paysage technologique en évolution.
- Usages et comportements des internautes, mobinautes et tablonauts.
- La démarche webmarketing.
- Les récentes approches du digital marketing.

2 - Définir la stratégie webmarketing

- L'E-mix marketing.
- Création de contenu, achats publicitaires et outils de communication en ligne.
- Les clés d'une stratégie marketing sur le Web et le digital : transparence, interactivité, géolocalisation, 365-7-24.
- E-réputation et identité numérique : clé de la stratégie de marque digitale.

3 - Optimiser le référencement, clé de la visibilité sur le Web

- Référencement naturel et payant (SEM, SEO, SEA) : la démarche.
- Stratégie de la «longue traîne».
- Le choix des mots-clés : stratégie de contenu et validation.
- Enjeux du Quality score.

4 - Utiliser les médias sociaux, clé de l'expérience client

- Des usages différents : cartographie des médias sociaux, blogs et forums.
- Convergence des médias : stratégies et actions marketing sur les médias sociaux.
- Instaurer un marketing participatif et une relation de confiance via les médias sociaux.
- Réseaux sociaux professionnels : opportunités BtoB.



MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Validation des acquis tout au long de la formation.



PROCHAINE SESSION :

Afin de vous renseigner sur la prochaine session, merci de nous contacter par email.

Votre demande sera prise en compte dans un délai de 48 heures.

Ouverture de la formation sous réserve d'avoir un minimum de 4 stagiaires.

Merci de contacter François-Xavier Briand, conseiller numérique et formation : francoisxavier.briand@cacima.fr

CONTACTEZ-NOUS :



4, boulevard Constant Colmay
97500 Saint-Pierre et Miquelon

Email : contact@cacima.fr
Téléphone : 41 05 46