

AGENCE DMC

20 AVENUE DE FONTAINEBLEAU
77310 ST FARGEAU PONTIERRY

Email: agencedmc@gmail.com

Tel: 0601081757



Développer son chiffre d'affaire et son entreprise grâce au Marketing Digital et à une communication pertinente

Cette formation est un véritable tremplin pour votre entreprise. En effet, vous allez y apprendre le B-A BA du marketing en line et les bases pour développer votre entreprise et votre chiffre d'affaire en choisissant les canaux sociaux sur lesquels vous voulez être influents.

Durée: 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Entreprises
- E-commerçant
- Prestataire de service
- Salariée en entreprise
- Web-master
- Community manager
- Graphiste
- Entrepreneur

Prérequis

- Connaissance de l'outils Mac ou Pc
- Pratique du Web
- Avoir un business digitalisé
- Avoir des objectifs de développement d'entreprise à court, moyen et long terme

Objectifs pédagogiques

- Connaître son client cible et définir des objectifs de communication cohérent avec ses besoins
- Être capable de définir ses objectifs d'entreprises et mettre en place des actions pour les atteindre
- Être capable de mettre en place et de piloter une stratégie de marketing digital
- Être capable de faire des lancements de produits/services
- Développer son chiffre d'affaire et gérer sa E-relation client
- Choisir les médias sociaux sur lesquels vous voulez être influents.
- Préparer des campagnes efficaces sur Facebook et Instagram et autres réseaux choisis en connaissance de cause.
- Intégrer efficacement le rich media à votre stratégie marketing.
- Développer un véritable plan de développement des ventes via les réseaux sociaux.

Contenu de la formation

- Module 1
 - Connaître son client cible
 - Identifier et connaître les lieux où il se trouve
 - Evaluer la cohérence entre son entreprise et les plateformes de communication
- Module 2
 - Connaître les tendances actuelles et à venir dans le marketing en ligne et dans les médias sociaux
 - Choisir le réseau social le plus pertinent pour mon modèle économique

AGENCE DMC

20 AVENUE DE FONTAINEBLEAU
77310 ST FARGEAU PONTIERRY

Email: agencedmc@gmail.com

Tel: 0601081757



- Bâtir sa e-réputation grâce aux réseaux sociaux
- Définir des objectifs de promotion et de communication de vos produits/services
- Planifier des actions cohérentes avec ses objectifs
- Module 3
 - Connaître son produit et service pour développer ses ventes
 - Evaluer la cohérence entre son produit/service et la demande du client sur les plateformes
 - Développer ses ventes sur les réseaux sociaux
- Module 4
 - Définir ses attentes du plan de marketing digital
 - Définir les leviers de communication
 - Connaître et se différencier de la concurrence avec sa valeur ajoutée
 - Séduire et créer une audience
 - Convertir son audience
 - Fidéliser ses clients
 - Faire la promotion de ses contenus sur les réseaux sociaux
- Module 5
 - Repérage des acteurs influents
 - Définition de l'environnement web
 - Connaître les éléments clés d'une stratégie dans les médias sociaux
- Module 6
 - Connaître les plateformes et les outils de promotion et d'analyse
 - Savoir gérer et planifier sa communication
 - Définir les objectifs d'analyse et d'indicateurs de performance (KPIs) à chaque étape
 - Savoir évaluer l'efficacité des actions, des outils de communication et d'analyse
 - Connaître les outils de mesure de la vitalité pour les réseaux sociaux
- Module 7
 - Étudier le marché : définition de l'offre et du positionnement en terme de communication
 - Définir sa stratégie de communication
 - Connaître son identité visuelle
 - Connaître son positionnement marketing et visuel
- Module 8
 - Connaître les outils pour créer ses supports de communication
 - Maîtriser la création de ses supports de communication
 - Apprendre à communiquer et convaincre
 - Structurer une feuille de route des actions de communication
- Module 9
 - Cibler les actions marketing les plus adaptées à ses clients
 - Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
 - Créer des supports de communication à l'image de son entreprise liés au web et à l'impression
 - Mesurer l'impact de sa communication

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- 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.

AGENCE DMC | 20 AVENUE DE FONTAINEBLEAU ST FARGEAU PONTIERRY 77310 | Numéro SIRET: 84337244200015 | Numéro de déclaration d'activité: 11770687177 (auprès du préfet de région de: ILE DE FRANCE)

AGENCE DMC

20 AVENUE DE FONTAINEBLEAU
77310 ST FARGEAU PONTIERRY

Email: agencedmc@gmail.com

Tel: 0601081757



- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Accessibilité

La formation est accessible à toute personne à mobilité réduite. Les locaux, lorsqu'ils sont mis à disposition par l'organisme, répondent aux normes ERP et sont accessibles aux personnes handicapées.