

Créer des outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de créer des outils de communication adaptés à son entreprise (création / reprise). Le but est d'apprendre à communiquer et convaincre au service de son projet d'entreprise

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Créateur / Repreneur d'entreprise

Prérequis

- Avoir un projet de création / reprise d'entreprise
- Bonne connaissance du Web en général et des outils de bureautique

Objectifs pédagogiques

- Créer des outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
- Définir un profil utilisateur/client cohérent avec les objectifs de communication de l'entreprise
- Utiliser le langage de son client/utilisateur sur l'ensemble de ses outils.
- Être capable de mettre en place et de piloter une stratégie de marketing digital
- Définir les bons lieux et les bonnes fréquences de publications sur différents média web.
- Analyser le niveau de performance des outils déployés sur le web.
- Choisir une arborescence de site en accord avec la stratégie en ligne et mettre en place des actions marketing
- Être capable d'automatiser son activité et ses outils Online au service de son entreprise

Contenu de la formation

- Module 1 - Connaître l'ADN de son projet
 - Définir son ADN entreprise
 - Définir son avatar client
 - Identifier le besoin auquel répondre
 - Définir les outils qui permettront la diffusion de l'ADN de son entreprise WORDPRESS + HÉBERGEMENT
 - Installation et paramétrage des outils Création adresse mail professionnelle pour l'entreprise Effectuer les réglages principaux Présentation et installation des outils annexes
- Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise.
 - Connaître les outils pour vendre en ligne THÈME & DESIGN
 - Explication et présentation d'outils favorisant le développement commercial en ligne de l'entreprise : WOOCOMMERCE (PARTIE 1) Installation et paramétrages principaux Personnalisation e-mails
- Explication et présentation d'outils favorisant le développement commercial en ligne de l'entreprise : WOOCOMMERCE (PARTIE2)
Configuration des modes de paiement Configuration des modes de livraison Ajout des catégories et sous-catégories Ajout des différents types de produits Gestions des commandes Création de code promo
 - Définir ses attentes du plan de marketing digital : installation d'outils supplémentaires
 - Créer une audience, convertir son audience et idélier ses clients Formulaire de contact Création de newsletter pour maintenir la communication avec ses clients 2 Extensions pour la livraison de ses produits et / ou services

AGENCE DMC

13 rue des activités

91540 ORMOY

Email: agencedmc@gmail.com

Tel: 0601081757



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants 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.
- Ordinateur et accès Internet

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Attestation de présence

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.

Délai d'accès à la formation: 20 jours