

Objectifs professionnels

Être capable de construire une stratégie marketing digital

Objectifs pédagogiques

- **Organiser** une stratégie marketing digital pour votre entreprise
- **Mettre en œuvre** un projet Internet
- **Construire** une politique d'acquisition de trafic
- **Evaluer** la qualité de votre trafic

Public concerné

- Personne qui souhaite mettre en œuvre la transition digitale de son entreprise.
- Responsable marketing, chef de produits, chef de projet, responsable commercial...

Prérequis

Aucun

Contenu

- L'Environnement digital
- Intérêt d'une stratégie digitale
- L'écosystème Google
- Bien concevoir son projet web
 - ⊕ *Expertise : Les spécificités d'un site d'e-commerce (+1 jour)*
- Générer du trafic sur le site
 - Où trouver du trafic ?
 - Trafic payant vs trafic gratuit
 - SEO
 - ⊕ *Expertise : Bien positionner mon site sur Google - Formation au référencement naturel (SEO) (+2 jours)*
 - SEA
 - ⊕ *Expertise : Attirer des visiteurs sur mon site grâce à Google Ads (AdWords) (+2 jours)*
 - Le remarketing
 - L'emailing
 - L'affiliation
- Comprendre les réseaux sociaux
 - ⊕ *Expertise : Facebook : l'art du social selling (+1.5 jour)*
 - ⊕ *Expertise : LinkedIn : Visibilité, réseautage et prospection (+1 jour)*
 - ⊕ *Expertise : Instagram : notoriété et social selling (+1 jour)*
- L'analyse d'audience avec un logiciel d'analyse d'audience
 - ⊕ *Expertise : Maîtriser l'analyse d'audience avec Google Analytics 4 (+2 jours)*
 - ⊕ *Expertise : Maîtriser l'analyse d'audience avec Matomo (+2 jours)*

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.

Modalités d'accès

Avoir passé un test de positionnement sur les fondamentaux du marketing digital.
3 mois à 1 semaine à compter de la demande de renseignement du bénéficiaire sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur.

Modalités de suivi et d'évaluation des acquis

L'assiduité des stagiaires est attestée par signature par demi-journée et contresignée par le formateur (présentiel) ou log de connexion Zoom (distanciel)

Modalités d'évaluation tout au long de la formation via des tests pratiques, des mises en situation et des quiz.

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel ou en distanciel

Moyens humains

Jean-François de Ligondés

Formateur - Consultant

Plus de 15 ans d'expérience en marketing digital.

Certification Formateur Professionnel FFP

contact@periesconsult.com

Tél. : 09 79 94 25 20

Méthodes pédagogiques

Alternance de méthodes interrogatives et démonstratives. L'apprenant est au cœur de la formation.

Moyens pédagogiques

Formation à distance via Zoom ou sur site.

Formation individuelle, intra-entreprise ou interentreprise

Sanction visée

Attestation de formation

Tarifs et effectifs

Formation individuelle : à partir de 1 400 € net de taxes

Formation intra-entreprise (6 pers. maximum conseillé) : à partir de 2 690 € net de taxes

Formation inter-entreprise, de 3 à 6 personnes : à partir de 1 100 €/personne, net de taxes.

Informations complémentaires

Ce parcours de formation sur 2 jours peut être complété par les modules « Expert » mentionnés dans le contenu.

Autres formations Expert :

- Préparation à la certification Google Analytics
- Display, Shopping & Remarketing avec Google Ads

