



## Programme de la formation

**Optimisation de la visibilité commerciale pour les entreprises du bâtiment et de la rénovation** Formation tutorée à distance 180 heures Tout public, Indépendant et dirigeant · 1 participant maximum À partir de 4 320 € Net de taxe par participant**Description courte**

Cette formation est spécifiquement conçue pour les **entreprises du secteur du bâtiment et de la rénovation** afin d'améliorer leur visibilité, attirer de nouveaux clients et optimiser leurs actions commerciales en ligne. Elle couvre les techniques modernes de marketing digital adaptées aux besoins des artisans : référencement local, communication visuelle sur les réseaux sociaux, campagnes publicitaires géolocalisées et valorisation des chantiers réalisés.

**Profil des participants**

- Artisans et dirigeants d'entreprises du secteur BTP (peinture, vitrerie, rénovation).
- Indépendants souhaitant améliorer leur visibilité et développer leur clientèle.

**Prérequis**

- Pouvoir utiliser des logiciels simples en anglais
- Avoir des notions de base en informatique
- Avoir un ordinateur (PC ou MAC)
- Avoir une connexion internet suffisante.

**Objectifs**

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
  - **Optimiser leur visibilité locale** pour apparaître sur Google lorsque des clients recherchent des services de peinture ou de vitrerie.
  - **Créer une communication visuelle efficace** pour valoriser leurs chantiers terminés.
  - **Mettre en place des campagnes Google Ads géolocalisées** pour attirer rapidement des prospects dans leur zone d'intervention.
  - **Utiliser les réseaux sociaux** pour promouvoir leurs réalisations et acquérir de nouveaux clients.
  - **Analyser et suivre les retours clients** pour améliorer les offres et le service.
  - **Mettre en œuvre une stratégie digitale adaptée au secteur BTP** pour développer durablement leur activité.

**Contenu**

- **Module 1 : Optimisation de la visibilité locale (SEO)**

- Techniques pour apparaître sur Google pour les recherches locales : "*peintre près de chez moi*".
- Création et optimisation d'une fiche Google My Business.
- Référencement des services de peinture et vitrerie.

**Module 2 : Valorisation des chantiers et communication visuelle**

- Réalisation de photos avant/après pour valoriser les projets terminés.
- Création d'un portfolio en ligne adapté aux besoins des artisans.
- Communication visuelle sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn).

**Module 3 : Campagnes publicitaires géolocalisées (Google Ads)**

- Mise en place de campagnes Google Ads pour cibler des prospects dans la zone géographique d'intervention.
- Budget et optimisation des annonces pour des résultats rapides et mesurables.

**Module 4 : Utilisation des réseaux sociaux pour le BTP**

- Création de contenus engageants pour mettre en avant les réalisations.
- Gestion et automatisation des publications pour gagner du temps.
- Publicité ciblée sur Facebook et Instagram pour atteindre une clientèle locale.

**Module 5 : Analyse et amélioration continue**

- Suivi des performances des actions marketing.
- Outils d'analyse pour comprendre le comportement des clients.
- Adaptation de la stratégie en fonction des résultats obtenus.

## Pédagogie et organisation

- **24 sessions d'atelier en visioconférence** avec un formateur expert en marketing digital pour le secteur BTP.
- **156 heures de cours en ligne** accessibles sur la plateforme LMS LearnDash (growth-hacking.org).

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Évaluation continue pendant la formation.
- **Évaluation finale** via un questionnaire en ligne (30 minutes) validant les compétences acquises.
- Délivrance d'une **attestation de formation** à la fin du programme.

## Mode de validation

À la fin de la formation, le stagiaire est évalué pour permettre de constater le développement de ses compétences et de ses connaissances. La réussite de la formation est créditée d'une attestation de formation le mentionnant.

## Financements possibles

OPCO  
FAFCEA

## Modalités et délai d'accès

Les délais d'accès sont de 48 heures à 3 mois en fonction du financement demandé. Nous proposons une formation par trimestre, veuillez vous référer aux tableaux publiés sur growth-hacking.org ou nous contacter pour connaître les prochaines dates des prochaines sessions de formation.

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Intervenant

Bryan RASSEN

Formateur en marketing digital  
Référent administratif et pédagogique

Consultant en Marketing Digital et Growth Hacking

Société Unixel

Octobre 2015 – aujourd'hui

Paris, France

Formateur en Marketing Digital et Growth Hacking

Pépité ETENA

Septembre 2019 – aujourd’hui

Strasbourg, France

Formateur en Marketing Digital et Growth Hacking

Faculté des Sciences Économiques et de Gestion

Septembre 2019 – aujourd’hui

Strasbourg, France