





## Programme de la formation

### Marketing digital

-  Individuel sur site
-  20 heures
-  Indépendant et dirigeant
-  1 500 € HT / 1 800 € TTC par participant

### Profil des participants

Tout public

### Prérequis

Une bonne connaissance de l'environnement Windows et/ou Mac et Pratique du web

### Objectifs

Cette action a pour objectif de :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- de définir le profil type de sa cible, son persona
- d'identifier les canaux marketing les plus adaptés à ce dernier
- d'écrire des textes adaptés aux spécificités du web
- de développer des stratégies de croissance organique sur Internet (référencement naturel, "community management", emailing, relations presse)
- d'acquérir une audience sur Internet avec de la publicité payante (Facebook Ads, LinkedIn Ads, Google Adwords, Affiliation)
- de fidéliser une audience sur Internet (marketing de contenu, blog, techniques)
- d'automatiser une relation client

### Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- de développer des stratégies de croissance organique sur Internet (référencement naturel, "community management", emailing, relations presse)
- d'acquérir une audience sur Internet avec de la publicité payante (Facebook Ads, LinkedIn Ads, Google Adwords, Affiliation)
- d'écrire des textes adaptés aux spécificités du web

### Contenu

INTRODUCTION AU MARKETING

- Le marketing et le marketing digital



- Le MD comme élément de la stratégie de communication d'une entreprise

#### STRUCTURER SON PROJET

- Définir sa proposition de valeur
- L'analyse de la concurrence
- L'identité de marque

#### DÉFINIR SA CIBLE ET ÉCRIRE AVEC SES MOTS

- Définir sa cible
- Réaliser une étude de mots clés
- Construire un site web organisé de façon cohérente et efficace
- Trouver des clients grâce à Facebook

#### CRÉER SA PRÉSENCE EN LIGNE

- Créer une landing page, un site internet, les bases de la présence en ligne
- Présentation des réseaux sociaux Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest, Google My Business... et accroître sa visibilité sur le net
- Comment créer une chaîne Youtube
- Définir un calendrier éditorial et une ligne éditoriale en fonction des supports

#### ACQUÉRIR UNE AUDIENCE GRATUITEMENT

- Comprendre le SEO (référencement naturel)
- Connaître les outils SEO
- Construire une base de prospects grâce à l'emailing
- Développer et fidéliser sa communauté
- Fondamentaux de Relations Presse (RP)

#### ACQUÉRIR UNE AUDIENCE AVEC DE LA PUBLICITÉ PAYANTE (ET RENTABLE!)

- Acheter des mots clés sur Google (PPC, Google Adwords)
- Structurer un programme d'affiliation
- Créer, lancer et optimiser des publicités Facebook
- Capturer des emails sans site
- Le remarketing

#### LES OUTILS D'ANALYSE

- le fonctionnement de Google
- Développer le marketing de contenu avec Google Analytics,
- Présentation de la search console,
- Comment traquer les utilisateurs

#### FIDÉLISER SON AUDIENCE ET DEVENIR INCONTOURNABLE

- Automatiser son marketing
- Monétiser son blog
- Marketing Mobile

## Pédagogie et organisation

**Méthodes pédagogiques:** Entre la première et deuxième journée de formation, le stagiaire devra faire les exercices demandés afin de mettre en place dès l'issue de la formation les premières actions.

**Matériel pédagogique :** Ordinateur et connexion internet



## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

**Test de positionnement en amont :** Quizz et audit de la pratique

**Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

- Connaissances ou compétences:

Techniques de copywriting

Animation des réseaux sociaux

- Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...): Exercices
- Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...): Comparaison entrée et sortie de stage

• Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)

• Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

## Mode de validation

Attestation de fin de formation devant être complétée par : Aurélie PAGANOTTO

## Modalités et délai d'accès

Délais d'inscription : 2 mois

## 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

**Aurélie PAGANOTTO**, consultante et formatrice en communication digitale exerce depuis plus de 20 ans dans la communication auprès d'entreprises de différents secteurs d'activités. Ses compétences sont régulièrement mises à jours par de la formation en continu et par de la mise en pratique sur le terrain.

## Évaluations

1 inscriptions depuis le 22/04/2022

**Satisfaction des apprenants :** ★★★★★ 5/5 (1 évaluations)