Parcours Marketing Digital & Développement Commercial (5 modules) - formation sur mesure

Durée	12,5 Jours - (100 Heures)
Pré-requis	Aucun
Public	Tout public, notamment les dirigeants d'entreprise et les salariés en charge de la communication ou du développement commercial (commerçants, artisans, dirigeants de TPE/PME)
Intervenants	Formateur issu du marketing digital, de la communication et du développement commercial
Nb participants	1 à 5
Prix	Sur devis (durée, nombre de participants, lieu) ou voir convention
Financement	OPCO, AGEFICE, FIF PL, FAFCEA ou entreprise, sous réserve de l'accord du financeur
Modalité d'accès	Inscription par téléphone au 01 34 25 80 37, par mail à contact@pyramidia.fr ou via notre formulaire de contact sur notre site internet www.pyramidia.fr
Date	Voir convention
Lieu	Voir convention
Délai d'accès	8 jours à 3 mois entre la demande et le début de la formation
Accessibilité	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Référent handicap : Hugo Chaussavoine – contact@pyramidia.fr ou 01 34 25 80 37
Obligations réglementaires	Aucune

Méthode pédagogique :
Formation structurée en modules indépendants comprenant chacun trois phases : présentation d'une situation d'usage, explicitations des méthodes et outils logiciels nécessaires, mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise.

Outil pédagogique :
Supports papier et/ou numérique

Évaluation :
Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec grille d'évaluation d'entrée et de sortie + Évaluation de la satisfaction du stagiaire par un questionnaire.

Validation :
Attestation de fin de formation (formation non certifiante)

OBJECTIF

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

- Définir une stratégie de marketing digital adaptée à son activité
- Développer sa visibilité sur les réseaux sociaux
- Créer des contenus engageants
- Mettre en œuvre des actions de prospection digitale pour développer son activité commerciale
- Améliorer sa visibilité et sa réputation en ligne
- Conduire ses ventes et fidéliser sa clientèle

PROGRAMME

MODULE 1 : Fondamentaux du marketing, de la communication digitale et des réseaux sociaux (20 heures)

Objectifs du module : Appliquer les fondamentaux du marketing digital pour construire une communication cohérente et développer la visibilité de son entreprise

Séquence 1 : Comprendre les fondamentaux du marketing digital (4 heures)

- Les évolutions du marketing
- Les comportements d'achat
- Le parcours client
- Les objectifs d'une stratégie digitale

Séquence 2 : Définir sa stratégie digitale (4 heures)

- Identifier sa cible
- Construire ses personas
- Définir son positionnement
- Élaborer son message

Séquence 3 : Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité (6 heures)

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- TikTok
- Pinterest
- Google Business Profile

Choisir les plateformes selon son activité.

Séquence 4 : Construire sa présence en ligne (6 heures)

- Optimiser son profil
- Développer son identité visuelle
- Les règles de publication
- Les bonnes pratiques
- Construire son calendrier éditorial

MODULE 2 : Prospecter et vendre grâce aux réseaux sociaux (20 heures)

Objectifs du module : Développer son activité commerciale grâce aux réseaux sociaux en mettant en œuvre une stratégie de prospection efficace

Séquence 1 : Les techniques de Social Selling (6 heures)

- Les fondamentaux du Social Selling
- Développer son réseau
- Identifier ses prospects
- Générer des opportunités

Séquence 2 : Prospecter efficacement (6 heures)

- Construire une stratégie de prospection
- Identifier les bons prospects
- Les messages d'approche
- Les erreurs à éviter

Séquence 3 : Transformer les contacts en clients (4 heures)

- Développer la relation
- Entretenir les échanges
- Répondre aux objections
- Transformer une prise de contact en rendez-vous

Séquence 4 : Mesurer les performances commerciales (4 heures)

- Les indicateurs clés (KPI)
- Les statistiques des réseaux sociaux
- Ajuster sa stratégie
- Construire son plan d'action commercial

MODULE 3 : Création de contenus au service du développement commercial (20 heures)

Objectifs du module : Créer des contenus professionnels, attractifs et engageants afin d'améliorer la visibilité de son entreprise et soutenir le développement commercial

Séquence 1 : Les fondamentaux du contenu digital (4 heures)

- Pourquoi produire du contenu

Parcours Marketing Digital & Développement Commercial (5 modules) - formation sur mesure

PROGRAMME (SUITE)

- Les différents formats
- Les attentes des internautes
- Les tendances

Séquence 2 : Storytelling & communication (6 heures)

- Les bases du storytelling
- Construire un message impactant
- Valoriser son entreprise
- Développer son image de marque

Séquence 3 : Créer des publications engageantes (6 heures)

- Structurer une publication
- Les accroches
- Les appels à l'action
- Les hashtags
- Les visuels
- Les bonnes pratiques rédactionnelles

Séquence 4 : Construire son plan de communication (4 heures)

- Élaborer un calendrier éditorial
- Planifier ses publications
- Organiser sa communication
- Définir son plan d'actions

MODULE 4 : Site internet, référencement et réputation en ligne (20 heures)

Objectifs du module : Améliorer la visibilité de son entreprise sur internet et gérer sa réputation en ligne pour générer des contacts

Séquence 1 : Auditer sa présence en ligne (4 heures)

- Site internet, fiche Google Business Profile, annuaires
- Ce que voient les clients avant de vous contacter
- Les points forts et les points à améliorer

Séquence 2 : Les bases du référencement naturel (6 heures)

- Le fonctionnement des moteurs de recherche
- Choisir ses mots-clés
- Optimiser les pages et les contenus
- Le référencement local

Séquence 3 : Gérer sa réputation en ligne (4 heures)

- Collecter des avis clients
- Répondre aux avis positifs et négatifs
- Surveiller sa marque sur internet

Séquence 4 : Transformer les visites en contacts (6 heures)

- Les appels à l'action et les formulaires
- Pages de contact, de devis et de prise de rendez-vous
- Mesurer les visites et les contacts (statistiques)
- Plan d'amélioration du site

MODULE 5 : Développement commercial et fidélisation client (20 heures)

Objectifs du module : Développer son chiffre d'affaires en organisant sa prospection, en concluant ses ventes et en fidélisant sa clientèle

Séquence 1 : Organiser son développement commercial (4 heures)

- Fixer ses objectifs commerciaux
- Segmenter son portefeuille clients
- Organiser son fichier et son suivi (CRM)

Séquence 2 : Conduire un entretien de vente (6 heures)

- Préparer le rendez-vous
- Découvrir les besoins et argumenter
- Traiter les objections et conclure

Séquence 3 : Fidéliser ses clients (6 heures)

- Le suivi après-vente
- Les outils de fidélisation : e-mailing, offres, programmes
- Développer la recommandation

Séquence 4 : Piloter son activité commerciale (4 heures)

- Les indicateurs commerciaux
- Construire son plan d'action commercial sur 12 mois
- Bilan et évaluation des acquis