Parcours Marketing Digital & Développement Commercial (3 modules) - formation sur mesure

Durée	7,5 Jours - (60 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

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
- Les différents formats
- Les attentes des internautes

Parcours Marketing Digital & Développement Commercial (3 modules) - formation sur mesure

PROGRAMME (SUITE)

- 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