



MARKETING DIGITAL

2 MOIS
OR

1/3

Objectif Principal

Vous devez réaliser **la totalité du contenu pédagogique** sur la plateforme en 8 semaines.

Notre méthode pédagogique

Bénéficiez d'un contenu interactif et ludique accompagné de votre formateur attiré tout au long de votre formation.

Chaque formation répond au référentiel de la certification que vous obtiendrez.

Description

Vous disposerez d'une évaluation diagnostique, d'auto-évaluations, et de modules de cours et d'entraînements comportant des leçons, des applications, des quizz, des exercices et des évaluations sur chaque fonctionnalité présentée.

Objectif

Développer son activité, attirer de nouveaux clients grâce à des stratégies toutes simples qui fonctionnent sur Internet. Tout au long de cette formation, apprenez à gagner en visibilité, à augmenter votre nombre d'abonnés et pulvériser vos objectifs.

Modalités d'évaluations :

Durant toute la formation, vous êtes suivi au travers de cours particuliers. La plateforme d'apprentissage nous permet de suivre votre progression en temps réel. Vous disposerez d'évaluations sommatives et formatives tout au long du programme.

Passage d'une certification en fin de formation.



Contenu pédagogique

- **Module 1 : Maîtriser Facebook – Développer sa communauté**

Facebook est-il vraiment adapté à votre entreprise ?
Page, groupe ou profil ?
Développer sa stratégie organique
Définir et comprendre son audience
Mention J'aime
Portée
Actions sur la page
Évènements et vidéos Local commercial et horaires d'ouvertures
Magasin et boutique
Message et API
Algorithme Edgerank
Co-création « le guest-posting »
Les contenus
L'utilisation de Facebook Live
Les applications Facebook
Les outils Facebook
Comment transformer vos fans en clients
Les options payantes de Facebook

- **Module 2 : Apprendre Facebook Ads**

Qu'est-ce qu'une publicité Facebook et pourquoi en faire ?
Quels sont les objectifs marketing à travers une campagne ?
Les audiences sur Facebook
Créer une campagne Facebook Ads
Analyse d'une campagne Facebook
Mise en place d'un pixel Facebook (cookie)
Faire de publicité sur Instagram

- **Module 3 : Maîtriser Twitter – pour les professionnels**

L'état d'esprit du réseau social Twitter
Les principes à tenir sur Twitter
Les choses à ne pas faire sur Twitter
Les options d'écriture
Les outils de recherche
Organiser l'information
Utiliser twitter sur son site web
Développer un réseau, une communauté
Interagir sur les sujets pour montrer notre expertise
Développer son carnet d'adresses avec Twitter
Communiquer, convaincre, promouvoir avec Twitter
Trouver un job avec Twitter



- **Module 4 : Découvrir le marketing automation**
 - Définition du marketing automation
 - Marché du webmarketing
 - Les principaux acteurs du webmarketing
 - Les méthodes types de marketing automation
 - Avoir les bons réflexes

- **Module 5 : Newsletter et email marketing – Les bonnes pratiques**
 - Introduction à l'email marketing
 - Qu'est-ce que la délivrabilité en emailing ?
 - Les Opt-In et les réglementations
 - Les Spam, NPAI, SpamWord et SpamTrap
 - 4 axes pour assurer une bonne livraison
 - Créer sa base de contacts
 - Qualification et valorisation des données
 - Les types de segmentation
 - Identifier les cibles et Trigger Marketing
 - Chouchouter vos contacts dès l'inscription
 - Préserver et fidéliser sa base
 - Construire un message et le mettre en page
 - Adapter, personnaliser son message
 - Les paramètres d'expédition
 - Les indicateurs principaux de l'email marketing
 - Le taux de transformation et ROI
 - 10 conseils pour rappel

- **Module 6 : SEO, optimisez votre référence WEB**
 - Introduction
 - Optimisation « in page »
 - Optimisation « Off page »
 - Promotion et diffusion
 - Bonus
 - Conclusion