



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

APPRENDRE À DÉVELOPPER SA STRATÉGIE DIGITALE



FORMATION APPRENDRE À DEVELOPPER SA STRATEGIE DIGITALE

➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

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

- Développer une stratégie digitale complète
- Maîtriser les outils d'analyse
- Gérer des campagnes de publicités efficaces
- Créer et gérer des contenus engageant

➔ CATÉGORIE ET BUT

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

➔ PUBLIC

Le public concerné est : tout public

➔ PRÉ-REQUIS

Les conditions d'accès sont :

Pré-requis : Aucun

Niveau exigé : Débutant

➔ DURÉE

Cette formation se déroulera en 200 heures sur 25 jours.

Horaires et Dates : Voir convention de formation.

➔ TARIF

SUR DEMANDE

Organisme de formation net de TVA.

➔ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée.

Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



FORMATION APPRENDRE À DEVELOPPER SA STRATEGIE DIGITALE

➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

Cours avec apports théoriques et mise en pratique immédiate sur ordinateur.

OUTILS PÉDAGOGIQUES : Maquettes techniques pour l'apprentissage.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Programme de formation détaillé

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

ÉLÉMENTS MATÉRIELS DE LA FORMATION

Equipements divers mis à disposition : un ordinateur avec connexion internet sera mis à disposition du stagiaire.

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des articles disponibles en ligne.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Le formateur référent possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation sera assurée par Madame Sylvaine Amouriaux, formatrice Marketing, Digital et Web.



FORMATION APPRENDRE À DEVELOPPER SA STRATEGIE DIGITALE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - INTRODUCTION AU MARKETING DIGITAL (10H)

- Comprendre les bases du marketing digital
- Évolution du marketing traditionnel vers le marketing digital
- Principaux concepts et termes du marketing digital

PARTIE 2 - ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DIGITAL (20H)

- Analyse de marché en ligne
- Analyse de la concurrence digitale
- Identification des opportunités et des menaces dans l'environnement digital

PARTIE 3 - DÉFINITION DES OBJECTIFS (15H)

- Établir des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels)
- Alignement des objectifs avec la mission et la vision de l'entreprise

PARTIE 4 - DÉFINIR LA CIBLE ET LE POSITIONNEMENT (25H)

- Identification du public cible
- Création de personas
- Positionnement de la marque sur les plateformes digitales

PARTIE 5 - STRATÉGIE DE CONTENU (30H)

- Création d'un plan de contenu
- Types de contenu adaptés à chaque plateforme
- Techniques de storytelling digital

PARTIE 6 - SEO ET SEM (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION ET SEARCH ENGINE MARKETING) (25H)

- Optimisation pour les moteurs de recherche
- Campagnes publicitaires en ligne
- Analyse des performances avec Google Analytics



FORMATION APPRENDRE À DEVELOPPER SA STRATEGIE DIGITALE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 7 - RÉSEAUX SOCIAUX (30H)

- Utilisation stratégique des principaux réseaux sociaux
- Création de campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux
- Gestion de la réputation en ligne

PARTIE 8 - EMAIL MARKETING (15H)

- Construction d'une liste de diffusion
- Conception de campagnes d'email marketing efficaces
- Analyse des taux d'ouverture et de conversion

PARTIE 9 - E-COMMERCE ET VENTE EN LIGNE (20H)

- Stratégies de vente en ligne
- Optimisation des pages produit
- Gestion des transactions en ligne

PARTIE 10 - ANALYSE DES RÉSULTATS ET AJUSTEMENTS (10H)

- Utilisation d'outils d'analyse de données
- Ajustements en fonction des retours et des performances
- Rapports de suivi et amélioration continue



FORMATION APPRENDRE À DEVELOPPER SA STRATEGIE DIGITALE

➔ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Exercices pratiques
- QCM



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

50 AVENUE DES CHAMPS ELYSEES 75008 PARIS
SIRET 88379731800036 - SARL AU CAPITAL SOCIAL DE 1000 € - NUMÉRO TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR77883797318
DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE FORMATION ENREGISTRÉE SOUS LE N°11757183875 DU PRÉFET DE RÉGION D' ÎLE-DE-FRANCE