



INGÉNIERIE MARKETING DIGITAL STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

 **INTRA** : dans vos locaux ou à distance

 Les démarrages ou les fins de périodes de formation interviennent indifféremment au long de l'année civile et sans dates prédéterminées à l'avance

 Ouvert à tout public






Taux de satisfaction :  100% (1 vote)

99.1 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS

	Participants	1 pers. minimum
	Durée	18 jours / 128 H + 2h de supervision
	Plage horaire	8h00 à 12h00 14h00 à 17H30
	Intervenant	<u>Hervé Lambert</u>
	Prix	à partir de 1200€ H.T la journée

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Cette formation a pour but de vous enseigner :

- Les bases de la gestion digitale d'une Business Unit (BU)
- Les concepts et techniques du marketing stratégique et d'un plan d'action opérationnel
- Les techniques de management d'une marque, d'un produit ou d'un service
- Les modalités de l'e-marketing et de la stratégie digitale
- La manière de renforcer et d'optimiser ses campagnes de Marketing et Communication digitales, ainsi que son marketing digital via les réseaux sociaux

PUBLIC CONCERNE

- Dirigeants salariés
- Cadres dirigeants de TPE-PME
- Toute personne en charge du développement stratégique de l'entreprise
- Accessible aux personnes en situation de handicap

TRAVAUX DEMANDES

Les stagiaires devront compléter les différents documents et QCM qui leur seront remis au fur et à mesure de leur progression pédagogique.

<https://www.studocu.com/fr/document/kedge-business-school/marketing-digital/qcm-marketing-digital/7217174>

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : Les bases de la gestion digitale d'une BU (1 jour)

- 1 - Introduction à la stratégie marketing sous l'angle de la transformation digitale de l'entreprise
- 2 - Repenser son Business Model à l'heure du digital
- 3 - Situer le degré de maturité de son entreprise face à la transformation digitale

MODULE 2 : Les concepts et techniques du marketing stratégique et d'un plan d'action opérationnel (3 jours)

- 1 - Les concepts et le vocabulaire : le digital un nouveau langage ?
- 2 - Définition et mise en place de la stratégie digitale dans l'entreprise « traditionnelle »
- 3 - Les stratégies de transformation digitale
- 4 - Planning stratégique et planning de contenus
- 5 - Le Droit et la réglementation
- 6 - La nouvelle économie, du produit au client : l'économie circulaire, l'économie du partage
- 7 - Communauté et contenu

MODULE 3 : Savoir manager une marque, un produit, un service (3 jours)

- 1 - La stratégie d'Innovation dans le marketing digital : Créativité & management de l'innovation
- 2 - Le management d'un projet digital

MODULE 4 : Comment devenir un expert opérationnel de l'e-marketing et de la stratégie web (2 jours)

- 1 - Stratégies Marketing digital
- 2 - Référencement : définir des stratégies et solutions marketing

MODULE 5 : Renforcer et optimiser ses campagnes de Marketing et Communication Digitales (2 jours)

- 1 - Optimiser ses campagnes webmarketing
- 2 - Articuler communication et plan marketing digital.
- 3 - Développer le mobile dans ses campagnes omni canal
- 4 - Piloter et gérer les campagnes Web, Mobile, offline

MODULE 6 : Optimiser son Marketing digital via les médias sociaux : nouveaux usages (4 jours)

- 1 - Le Web social : nouveaux usages
- 2 - Concevoir une stratégie médias sociaux
- 3 - Créer et animer des espaces sur les médias sociaux
- 4 - Mettre en place un programme influenceurs
- 5 - Organiser votre dispositif médias sociaux

MODULE 7 : Réussir ses campagnes marketing et communication digitales (3 jours)

- 1- Cibler le consommateur à tout moment

- 2 - Structurer et piloter ses actions Web, mobile et omnicanal
- 3 - Générer du trafic sur le Web et mobile
- 4 - Augmenter le taux de conversion des internautes
- 5 - Utiliser les médias sociaux pour fidéliser

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paper-board

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- ✓ Un entretien individuel précédera toute inscription
- ✓ Questionnaire recueil des informations

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- ✓ Attestation de formation
- ✓ Certificat de réalisation

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- La formation est dispensée par un formateur spécialisé en marketing digital et du réseau.
- La montée en compétence dans la compréhension de la stratégie et des techniques liées au marketing digital.
- Le travail en équipe qui vous permet d'échanger avec d'autres professionnels et de progresser ensemble.

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Comprendre la construction d'une stratégie digitale et la mettre œuvre concrètement.
- Elaborer un cahier des charges et piloter un projet de communication digitale.

MODALITÉS DE FORMATION À DISTANCE

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAMS. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques.
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Nous travaillons avec les OPCO (opérateurs de compétences) depuis de nombreuses années. La loi « avenir professionnel » permet aux personnes en formation et à leurs entreprises de bénéficier de plusieurs dispositifs de financement accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'informations, notre équipe de gestionnaires spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.



LOCALISATION

20 Rue d'Agen
68000 Colmar
FRANCE

TELEPHONE

06 75 03 21 81

EMAIL

contact@argos-
financeconsulting.com