

MARKETING DIGITAL



EDITION 2023





PROGRAMME DE LA FORMATION MARKETING DIGITAL

·OBJECTIF PEDAGOGIQUE :

L'objectif de cette formation est de permettre d'acquérir des compétences sur le marketing digital.

Le marketing digital est de nos jours essentiel pour toutes entreprises qui souhaitent se développer et se rendre visible.

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital ;
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne ;
- Savoir créer et gérer des campagnes publicitaires sur facebook et instagram

Le contenu de l'action de formation concourant au développement des compétences est explicité ci-dessous :

- Introduction au marketing digital ;
- Présentation de google et ses outils ;
- Les réseaux sociaux ;
- La publicité en ligne ;

·PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS :

Le public visé est essentiellement les consultants, PME, indépendants et toutes personnes voulant acquérir des connaissances sur le marketing.

Aucun prérequis n'est demandé.

·MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

Formation réalisée en présentiel Intervention d'un formateur expérimenté, dirigeant d'une agence de marketing digital. Des supports pédagogiques : supports de cours, travaux pratiques et études de cas concrets.

MODALITES DE SUIVI ET ÉVALUATION :

Le suivi de la formation est assuré par la signature d'émargement par demi-journées par chaque candidat ;

Chaque participant est évalué en continu grâce à des mises en situation. L'évaluation se fait donc de manière formative tout au long de la session de formation.

La mesure des acquisitions des savoirs et des compétences se fera à l'aide de formulaires d'évaluation ;

À l'issue de la formation, les documents suivants sont envoyés au candidat : attestation de fin de formation, contre-rendu de la formation.

MODALITÉS D'ORGANISATION :

Formation en présentiel

Durée : À partir de 14 heures



PROGRAMME DE LA FORMATION MARKETING DIGITAL

1 :

INTRODUCTION

- Sommaire : comment aborder la formation
- Définition du marketing digital
- Le lexique du marketing digital
- Le marketing digital pour qui ?
- Le marketing digital et ses opportunités
-

GOOGLE

- Google - introduction
- Créer un compte Google Présentation de
- Google Présentation de Gmail
- Google agenda
- Google meet
- Google sheet
- Google Drive
- Google trends
- Google docs
- Google forms
- Google slides
- Créer un compte Google My Business
-

Atelier mise en place des outils google

2 :

LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Introduction - les réseaux sociaux
- Introduction Facebook
- Créer un compte Facebook Présentation
- de l'interface Facebook Créer son profil
- Facebook
- Créer une page Facebook
- Créer un groupe Facebook
- Créer une publication Facebook



PROGRAMME DE LA FORMATION

- Automatiser les publications
- Facebook creator studio
- Introduction Instagram
- Créer un compte Instagram Présentation de l'interface Instagram
- Personnaliser son profil Instagram Synchroniser Instagram et Facebook
- Les différents types de contenu sur Instagram
- Créer une publication sur Instagram Automatiser les publications sur Instagram

Atelier mise en pratique création des comptes facebook et instagram, prise en main des outils

3 :

Introduction LinkedIn

- Créer un compte LinkedIn
- Présentation de l'interface
- Personnaliser son profil LinkedIn
- Créer une page entreprise
- Présentation de Waalaxy
- Création de liste prospect LinkedIn Explication des différentes séquences Waalaxy Création séquence Waalaxy

Introduction YouTube

- Créer un compte YouTube
- Présentation de l'interface
- Créer une chaîne YouTube Mettre en ligne une vidéo YouTube

Atelier mise en pratique création des comptes LinkedIn, mise en place des listes prospects , création des séquences Waalaxy , Création d'une chaîne youtube , prise en main de l'outil.



PROGRAMME DE LA FORMATION

4:

LA PUBLICITÉ EN LIGNE

- Définition de la publicité
- L'évolution de la publicité
- Le marché de la publicité en ligne
- Les différents canaux de publicité en ligne
- Introduction La publicité Facebook
- Créer un compte business manager
- Présentation de l'interface
- Paramétrer son business manager
- Créer un compte publicitaire
- Associer une page a son compte publicitaire
- Le pixel Facebook
- Créer un pixel Facebook
- Le gestionnaire d'événements
- Créer un événement pageview
- Créer un événement add to cart
- Créer un événement initiatecheckout
- Créer un événement prospect
- Créer un événement achat
- Le gestionnaire de publicités

Atelier mise en pratique création et paramétrage du business manager, création du compte publicitaire et création du pixel et ses événements personnalisés

5:

- Créer une campagne publicitaire La
- campagne CBO
- Créer une campagne CBO Créer
- une campagne ABO



PROGRAMME DE LA FORMATION

- La publicité objectif : trafic
- Créer une publicité trafic
- La publicité objectif engagement
- Créer une publicité engagement
- La publicité objectif vues vidéos
- Créer une publicité vues vidéos
- La publicité objectif génération de prospects
- Récupérer ses prospects via le gestionnaire de prospects La
- publicité objectif messages
- Créer une publicité messages
- La publicité objectif point de vente
- Créer une publicité objectif point de vente
- La publicité objectif conversion de prospects
- Créer une publicité objectif conversion de prospects
- La publicité objectif conversion achat
- Créer une publicité objectif conversion achat
- Suivre les conversions d'achats

- Formats, contenus et lancement d'une campagne publicitaire
- Creatives et lancement de la campagne publicitaire
- Les indicateurs de performances d'une campagne publicitaire
- Analyser et décrypter les indicateurs clés
- Optimiser une campagne en fonction des indicateurs
- Les audiences personnalisées
- Créer des audiences personnalisées
- Les audiences similaires
- Créer des audiences similaires
- Espionner des campagnes publicitaires sur Facebook

Atelier mise en pratique création de campagne publicitaire sur Facebook et Instagram, création des visuels, du copywriting

PRIX : A partir de 750 euros

DUREE : 14 heures

PRÉREQUIS : Pas de prérequis

METHODES MOBILISEES: Formation en présentiel, support de cours, échanges, exercices pratiques et évaluation en fin de formation

MATERIEL NECESSAIRE : Un stylo et des feuilles ou un cahier

MODALITES D'EVALUATION: Alternance d'apports théoriques et pratiques, échanges d'expériences et mises en situation.
Évaluation sur la pratique tout au long de la formation. Évaluation en fin de formation.

CERTIFICATION: Attestation de fin de formation

DÉLAIS ACCES: Inscription jusqu'à deux jours avant la date de formation

ACCESSIBILITE PMR Nous contacter contact.dnsformation@gmail.com

