EXPERTISME
Organisme de formation

Dirigeants & Créateurs

FORMATION E-MARKETING : LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence.**

Niveau : Initiation, Avancé, Expert

Référence : DCR-2806
Durée : 14 heures soit 2 jours
Tarif formation individuelle : 2600 € HT / Personne
Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : Demandez un devis

Vous avez des questions sur cette formation ?
Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape

Contexte de la formation E-marketing : Les fondamentaux du marketing Digital

Vous souhaitez en apprendre plus sur le e-marketing pour améliorer votre présence digitale ?

Dans un paysage numérique en constante évolution, où les consommateurs sont de plus en plus connectés et où les entreprises rivalisent pour attirer leur attention, la maîtrise des compétences en e-marketing est devenue

cruciale pour la réussite des entreprises.

Cette formation a été spécialement conçue pour aider les professionnels à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour prospérer dans cet environnement compétitif.

Vous souhaitez améliorer la pertinence et la performance de vos actions et campagnes marketing grâce au marketing digital ou e-marketing, utilisation des principaux outils de l'email marketing, techniques d'optimisation SEO, utilisation des réseaux sociaux (visibilité et notoriété de la marque, acquisition de contacts et de leads, création d'une communauté utilisateurs/clients), création, mise en forme et envoi de campagnes d'emails/newsletters.

Vous souhaitez améliorer votre présence sur le web pour booster votre popularité ?

Vos enjeux : faire décoller le trafic de votre site web et améliorer les résultats des campagnes de lead generation, d'acquisition et de fidélisation client (cross-sell, up-sell).

Expertisme, Organisme de formations digitales certifié Qualiopi a conçu la formation qu'il vous faut pour répondre à ces besoins et comprendre les enjeux des réseaux sociaux.

Aux côtés de notre Formateur Expert Métier, vous découvrirez les meilleures techniques de communication digitale.

A la fin de la formation, vous serez en mesure de maitriser les leviers du e-marketing, les techniques d'optimisation du référencement naturel : SEO, concevoir et mettre en place des campagnes d'email marketing.

En choisissant cette formation aux fondamentaux du marketing digital, vous prendrez le premier pas décisif vers la maîtrise des outils essentiels pour lancer et optimiser votre visibilité en ligne et façonner votre avenir numérique !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing en BtoC et BtoB, aux entrepreneurs et créateurs d'entreprise souhaitant maitriser les bases du marketing digital.

Objectifs de la formation

- Découvrir et maitriser les leviers du e-marketing
- Connaitre les techniques d'optimisation du référencement naturel : SEO
- Comprendre les enjeux des réseaux sociaux
- Concevoir et mettre en place des campagnes d'email marketing

Programme

1. INTRODUCTION : COMPRENDRE LES NOTIONS DU E-MARKETING

- Qu'est-ce que le e-marketing ?
- Contexte, enjeux, objectifs et problématiques rencontrées
- Définir et comprendre le rôle de chacun : responsable marketing, webmaster, trafic manager, ads manager, community manager,… etc.

2. INITIATION AU SEO

- Comprendre les enjeux du SEO
- Identifier les KPI à analyser pour le SEO
- Définir les mots-clés : secteur d'activité ; données informationnelles, commerciales et transactionnelles ; requêtes des internautes ; mots clés principaux et secondaires
- Optimiser le contenu d'une page web : title, description, arborescence et contenu
- Générer de la popularité sur ces pages web : stratégie de netlinking et créer des backlinks ; trouver des annuaires pertinents avec son activité ; surveiller les forums : travailler avec les communiqués web (relation presse) et identifier tout site pouvant faire un lien vers le nôtre

3. DECOUVRIR LES PRINCIPAUX RESEAUX SOCIAUX

- Comprendre les enjeux des réseaux sociaux
- Comprendre l'intérêt des principaux réseaux sociaux : Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, Tik Tok, LinkedIn
- Définir sa stratégie médias sociaux : savoir quoi publier et sur quel réseau social ; définir la fréquence de publication ; créer une communauté et respecter les bonnes pratiques

4. REUSSIR SES CAMPAGNES D'EMAILS MARKETING

- Comprendre les enjeux de l'email marketing
- Définir les objectifs
- Connaitre et respecter les règles : utiliser des bases de contact Opt-In et RGPD
- Créer une campagne d'email marketing : objet, nom d'expéditeur, mise en page de l'email, insérer ses contenus (textes, images, liens, etc.), les destinataires
- Optimiser la performance des campagnes email marketing : les statistiques à analyser : taux de délivrabilité, taux d'ouverture, taux de clic, taux de conversion et taux de désabonnement
- Utiliser les emails pour un trigger marketing et marketing automation

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023
© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Connaissance d'Internet : site web et de son fonctionnement
Connaissances minimales de Facebook et LinkedIn (avoir un compte personnel)
Obligatoire : Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.
Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :
Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :
Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les

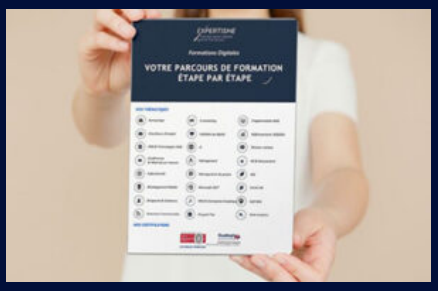
stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.
Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.



Votre parcours de formation en détail :
>>Découvrez-le étape par étape

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR CETTE FORMATION ?
>> Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
>> ou par email : formation@expertisme.com
>> ou par le formulaire : https://www.expertisme.com/contact/

VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? : https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/

Consultez notre site pour plus d'informations : www.expertisme.com/formations/
Lien vers la formation :
https://www.expertisme.com/formations-digitales/formation-e-marketing-les-fondamentaux-du-marketing-digital/