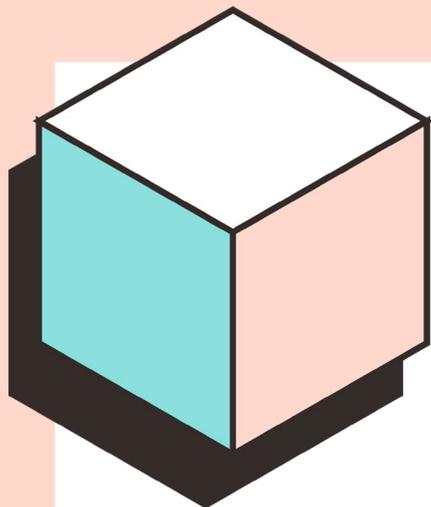


CATALOGUE DE FORMATIONS

spaag



Indicateurs qualité

Nombre de sessions animées dans l'année : en cours de mise à jour

Nombre de stagiaires formés : en cours de mise à jour

Taux de satisfaction moyen : en cours de mise à jour

% de NPS

TITRE :

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL

Public :

Entre 6 et 12 participants, dirigeants de startup ou PME, managers ou juniors d'équipes marketing, communication et/ou commerciale.

Pré-requis :

- Être équipé d'un ordinateur et d'une connexion internet,
- Connaître et maîtriser le pack office, la navigation web (emails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo) et de la suite Google Drive,
- Connaissance des réseaux sociaux.

Profil stagiaire :

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un marketing digital efficace.

Profil formateur :

Cette formation est animée par un.e expert.e en marketing digital ayant minimum 5 années d'expériences dans ce domaine.

Modalités pratiques : 1 jour sur site.



Objectifs :

À l'issue de la formation, les participants disposeront de toutes les clefs pour gagner en visibilité et développer leur activité pour attirer des nouveaux clients.

Pédagogie :

Une pédagogie pragmatique pour vous aider à monter rapidement en compétences. Vous rejoindrez un groupe limité en nombre (12 maximum) pour vous accompagner selon vos besoins.

Avant le début de la formation, vos attentes seront collectées afin de vous donner des réponses claires le jour de la formation.

Sous objectifs pédagogiques :

À la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de :

- Appréhender les enjeux du marketing digital pour augmenter la croissance en ligne d'une entreprise,
- Comprendre et savoir analyser le parcours d'achat, le tunnel de conversion et expérimenter opérationnellement les leviers techniques,
- Savoir écrire et adapter des contenus web,
- Mesurer la performance grâce aux bons indicateurs et un reporting de suivi adapté.



Validation :

Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

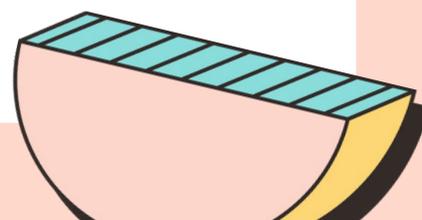
- Durant la formation
 - Mise en situations / exercices / reformulation,
 - Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun,
 - Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation.
- À l'issue de la formation
 - Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès,
 - Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs.

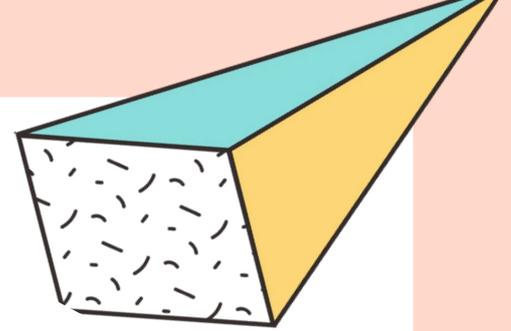
Stratégie :

- Une formation où le stagiaire est acteur :
 - 1 jour en présentiel,
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation.
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges).

Facteurs clés de succès de la formation :

- Formation pragmatique, jeux et mise en situation,
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers,
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques...)





Déroulement macro de la formation :

1 journée

Compétence 1 : Savoir identifier les différents leviers digitaux

- Connaître les différents leviers et se les approprier.
- Maîtriser les basiques du SEO.

Compétence 2 : Savoir maîtriser les indicateurs de performance du marketing digital

- Comprendre les différents indicateurs.
- Savoir analyser les performances d'une stratégie digitale en autonomie.

Compétence 3 : Savoir comment adapter le contenu web et utiliser les tableaux de bord des outils essentiels

- Apprendre à décliner un message pour chaque cible.
- Apprendre à requêter des bases de données et analyser des données avec Google Sheets.

Prix :

1300 € pour l'ensemble du parcours HT et hors frais par participant

Lieu :

France entière / intra entreprise

Contact :

En savoir plus : (+33)769792072 • coralie.dussart@spaag.fr • www.spaag.fr

Horaires / Jours d'ouverture :

de 9h00 à 19h00 du lundi au vendredi

Délai d'accès :

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 24h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

Accessibilité / Handicap :

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référent Handicap par email (coralie.dussart@spaag.fr) avant le début de votre formation, afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous dispenser la formation dans les meilleures conditions.