

FORMATION STRATEGIE DIGITALE (MAJ le 22/06/2023)

Public concerné et Prérequis

Dirigeants, salariés ou non souhaitant développer leurs compétences en stratégie digitale. Aucun diplôme ou expérience professionnelle requis, savoir naviguer sur Internet et connaître les fonctionnalités basiques de publication sur les réseaux sociaux.

Objectifs visés par cette formation

Comprendre les fondements de la stratégie digitale : compréhension approfondie des concepts clé de la stratégie digitale, y compris l'analyse de marché, l'identification des segments de clientèle, la création de propositions de valeur et la définition d'objectifs stratégiques.

Maîtriser les outils et techniques de marketing digital : découverte des différents outils et techniques du marketing digital tels que le référencement naturel (SEO), la publicité en ligne, les médias sociaux, le marketing par e-mail, le content marketing, et apprendront à les intégrer dans leur stratégie globale.

Développer une présence en ligne efficace : conception et gestion de sites web performants, optimisation de la présence sur les réseaux sociaux et création de contenu engageant pour attirer et fidéliser l'audience cible.

Mesurer et analyser les performances digitales : découverte des outils d'analyse disponibles pour mesurer l'efficacité des actions digitales, et interprétation des données pour prendre des décisions stratégiques éclairées.

Élaborer une stratégie digitale adaptée à son activité : vous serez capables de développer une stratégie digitale personnalisée en fonction de votre secteur d'activité, de vos objectifs spécifiques et de votre public cible.

Programme détaillé

Module 1: Introduction à la stratégie digitale

Comprendre les enjeux de la stratégie digitale pour booster son activité

Les principaux concepts et termes clés de la stratégie digitale

Analyse de marché et identification des segments de clientèle

Module 2: Les outils et techniques de marketing digital

Le référencement naturel (SEO) : optimiser sa visibilité dans les moteurs de recherche

La publicité en ligne : stratégies et bonnes pratiques

Les médias sociaux : utiliser les plateformes pour promouvoir son activité

Le marketing par e-mail : créer des campagnes efficaces

Module 3: Création d'une présence en ligne efficace

Concevoir et gérer un site web performant : design, ergonomie, et optimisation

Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux : choix des plateformes, création de contenu attractif

Le content marketing : créer du contenu de qualité pour attirer et fidéliser son audience

Module 4: Mesure et analyse des performances digitales

Les outils d'analyse de données : Google Analytics, Google Search Console, etc.

Interprétation des données : mesurer l'efficacité de ses actions digitales

Utiliser les données pour prendre des décisions stratégiques

Module 5: Élaboration d'une stratégie digitale personnalisée

Identifier ses objectifs stratégiques et définir des indicateurs clés de performance (KPI)

Adapter sa stratégie digitale à son secteur d'activité et à son public cible

Mettre en place un plan d'action concret et réaliste

Module 6: Exercices et cas pratique + test d'évaluation des connaissances

Modalités de la formation

Durée : formation d'une durée de 6 heures environ, réparties en modules de cours en ligne depuis la plateforme LMS E-learning Odoo.

Format : les cours sont proposés sous forme de vidéos préenregistrées, d'exercices pratiques, de ressources en ligne et de supports de cours téléchargeables.

Tarif : 450 euros HT

Accompagnement : vous bénéficierez d'un accès à une plateforme en ligne où vous pourrez poser des questions et échanger avec le formateur et les autres participants.

Modalités d'accès et processus pédagogique

Avant la réservation, vous êtes invité à répondre à un court questionnaire permettant d'évaluer vos connaissances et l'adaptabilité de cette formation à vos attentes.

La formation est composée d'un enseignement théorique et d'une mise en pratique au travers d'exercices permettant de concrétiser l'apprentissage.

À l'issue de la formation, vous recevrez une attestation de formation, attestant de votre participation active à la formation.

Évaluation finale : À la fin de la formation, vous serez invité à passer un test d'évaluation afin de valider les connaissances acquises au cours de la formation.

Débouchés professionnels

Continuité :

Niveau VI : chargé de communication et webmarketing, Responsable de projet webmarketing et communication digitale, marketing digital, e-business et entrepreneuriat, Responsable Marketing Digital et Publicité en ligne, Niveau VII Manager de la communication et du marketing digital, Directeur commercial marketing et stratégie digitale

Débouchés : micro-entrepreneur, dirigeants, freelance

Cette formation ne permet pas la validation de blocs de compétences ou d'équivalence.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation totalement à distance est accessible aux personnes ne pouvant pas se déplacer.

Les conditions d'accès et d'évaluation peuvent être adaptées à la demande dans le cas d'une situation particulière signalée à la réservation en contactant Zarida ICHEBOUDENE au 07.61.91.84.89 ou par mail businessboosterconseil@gmail.com

Nous nous rapprocherons des services de la Ressource Handicap de l'AGEFIPH pour les préconisations d'adaptabilité de cette formation.