

MARKETING & MARKETING DIGITAL LUCIDE - INITIATION

Durée de la Formation : 21,00 heures

Public visé :

Toute personne concernée par le marketing et souhaitant découvrir comment élaborer une stratégie pérenne en vue de développer son activité grâce au marketing et au marketing digital. Toute personne concernée par la mise en place d'une stratégie marketing classique ou digitale. Comme par exemple : Indépendants, Entrepreneurs, Dirigeants, Chargés/responsables marketing, Directeurs commerciaux, mais aussi réorientation de l'activité professionnelle vers le marketing, ...

Prérequis :

- Maîtrise de la langue française (lue, écrite, parlée),
- À l'aise avec les outils informatiques bureautiques,
- Possédant une culture générale correcte de l'univers de l'internet.

Objectifs de l'action de formation :

L'objectif du programme court MARKETING & MARKETING DIGITAL LUCIDE est de permettre la découverte des méthodes visant au développement de son activité et à l'attraction de nouveaux clients en structurant sa stratégie marketing pour son activité.

Nature de l'action de formation : Action de formation

Contenu de la formation :

MODULE 0 : VOTRE ENTREPRISE – VOS PROJETS – VOS OBJECTIFS (1h00)

- Rencontrez votre formateur-consultant
- Définition de l'objectif à atteindre à la fin de la formation
- Détection des obstacles à l'atteinte de l'objectif
- **Mise en place des outils nécessaires**

MODULE 1 : ÉTAT D'ESPRIT et PARADIGME (2h00)

1. Différences entre Marketing et Marketing digital
2. Le marketing est mort, vive le neuromarketing digital
3. Être productif
4. Avoir un business model rentable
5. Tester, tester, tester
6. QCM d'évaluation du stagiaire et Evaluation du module par le stagiaire

MODULE 2 : STRATÉGIE MARKETING (7h00)

1. Votre offre
2. Vos clients
3. Vos concurrents
4. Votre marque
5. Votre prix
6. Votre positionnement
7. QCM d'évaluation du stagiaire et Evaluation du module par le stagiaire

MODULE 3 : VENDRE À DISTANCE (6h00)

1. Les rouages psychologiques de la vente en ligne
2. Le processus de vente à distance
3. Comment communiquer avec efficacité
4. L'art de vendre avec les mots
5. La voix comme ambassadeur
6. La vidéo comme outil de conquête
7. Concevoir son offre idéale
8. QCM d'évaluation du stagiaire et Evaluation du module par le stagiaire

MODULE 4 : OÙ TROUVER SES FUTURS CLIENTS (5h00)

1. Les canaux classiques
2. Les canaux digitaux
3. Email marketing
4. Les autres canaux
5. QCM d'évaluation du stagiaire et Evaluation du module par le stagiaire

MODULE 5 : EVALUATION GLOBALE DE LA FORMATION PAR LE STAGIAIRE (0h15)

Les moyens d'encadrement :

Thierry MIQUEL, après une grande expérience de responsable et manager commercial, Thierry a enseigné dans différents domaines comme le marketing, la communication, l'informatique. Il développera l'audiovisuel et la formation e-learning au sein de l'école d'ingénieur informatique, puis créera son organisme de formation en 2014 pour continuer à dispenser son offre de formation sur l'activité commerciale, la communication et le marketing auprès des entreprises ou collectivités. Ses domaines de compétences : marketing, commercial, communication, management, gestion de projet, informatique. Son courriel : thierry.miquel@sas-sophia.fr

Moyens pédagogiques utilisés :

UNE PÉDAGOGIE UNIQUE : LE PRÉSENTIEL A DISTANCE

L'accompagnement c'est avant tout votre histoire d'homme : la rencontre entre un entrepreneur désireux de faire avancer ses projets et d'un formateur-consultant expert et passionné par la thématique et le partage ...

Vous allez donc vivre une expérience pensée 100% en ligne, et essentiellement en face à face. Vous profitez donc des bénéfices cumulés de la souplesse du numérique et de l'efficacité de l'interaction directe, qui reste, selon nous, irremplaçable.

- Séance individuelle d'accompagnement pour travailler en face a face, lever les eventuelles difficultés ou aller un peu plus loin.
- Séances collectives avec d'autres élèves engagés dans la même démarche, pour travailler le socle commun, partager les bonnes pratiques et ses réflexions ou retours d'expériences sur les sujets, poser ses questions, obtenir des réactions immédiates en direct à une de vos idées... bref, profiter de tous les effets du collectif engagé pour avancer plus vite et plus loin.
- Des travaux pratiques individuels ou en groupe.
- Le formateur sera joignable tout au long de la formation, vous n'êtes donc jamais seul(e) ou bloqué(e) et obtenez toujours les réponses à vos interrogations.

Moyens techniques utilisés :

- Séances individuelles ou collectives via ZOOM.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- QCM d'évaluation des connaissances à chaque fin de module,
- Grille d'évaluation remplie par le formateur sur la validation des acquis,
- Evaluation de chaque module par le stagiaire et évaluation globale en fin de formation,
- Remise d'une attestation de formation et relevé de connexions en fin de formation par l'organisme de formation.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr