

ELABORER ET PILOTER SON PLAN MARKETING DIGITAL

MK39

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Intégrer le web, le mobile et les réseaux sociaux dans sa stratégie Marketing • Élaborer, construire et développer son activité digitale marketing

Profil Stagiaire(s)

responsables marketing, chefs de produits

Pré-requis

Avoir des connaissances en marketing

Profil Animateur(s)

cette formation Marketing est assurée par un consultant en Webmarketing et commerce électronique



PROGRAMME

Comprendre les impacts du digital dans la stratégie marketing de l'entreprise

Les évolutions du web et du mobile

Les métiers du marketing digital et les institutions régulant Internet

Intégration du digital dans la stratégie Marketing

L'enjeu du multi-canal

Panorama des outils marketing digitaux

Newsletter, blogs, réseaux sociaux, applications mobiles, réalité augmentée, NFC & RFID, code barre 2D, chat/forum et pages d'aide

Améliorer sa visibilité : publicité online, affiliation, politique de partenariat

L'enjeu du search marketing

Les fondamentaux du référencement naturel et payant

Elaborer sa stratégie search marketing

Les outils de suivi de référencement et de gestion de la e-réputation

Elaborer une démarche marketing digitale

Mettre en place un positionnement stratégique sur le web et utiliser les différents profils de benchmark : perception, fonctionnalités, keywords

Organiser son contenu, réussir l'ergonomie et identifier les fonctionnalités clés

Construire les étapes clés dans sa démarche projet

La chaîne de valeur du projet web marketing : principaux acteurs et interlocuteurs,

identification des centres de coûts

Appréhender les schémas et le vocabulaire technique

Déployer son plan média

E-crm et fidélisation

Informé, promouvoir, gérer les réclamations et collecter de l'information

Les programmes de fidélisation en ligne

Soigner ses scénarios de collecte

Segmenter sa base de données

Mesure et traçabilité

Les outils de mesure d'audience

Mesurer la performance de ses campagnes et évaluer leur ROI

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

29 - 30 nov. 2021 : Paris / A
Distance

16 - 17 déc. 2021 : Paris / A
Distance

31 janv. - 1 févr. 2022 : Paris / A
Distance

4 - 5 avr. 2022 : Paris / A Distance

19 - 20 mai 2022 : Paris / A
Distance

13 - 14 juin 2022 : Paris / A
Distance

1 - 2 sept. 2022 : Paris / A Distance

3 - 4 oct. 2022 : Paris / A Distance

14 - 15 nov. 2022 : Paris / A
Distance

19 - 20 déc. 2022 : Paris / A
Distance

ELABORER ET PILOTER SON PLAN MARKETING DIGITAL

MK39

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Financez cette formation grâce au CPF, avec le certificat digital professionnel DiGiTT.

Il s'obtient en 3 étapes :

- Autodiagnostic : 30 minutes à distance, avant la formation
 - Formation présentielle + autoformation avec la digithèque
 - Test : 100 questions, le dernier jour du parcours chez Demos (17h00-18h30)
- + d'info : www.mydigitt.com

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

DIGITT : certification des connaissances et compétences digitales

DiGiTT®

Le certificat DiGiTT, élaboré avec le monde de l'entreprise, permet de certifier vos connaissances et compétences dans l'environnement digital. Il est reconnu par la Commission

Nationale de Certification, il est également éligible au Compte Personnel de Formation.

Reconnu et valorisé par les entreprises, il vous permettra de vous différencier sur le marché du travail, et d'améliorer votre employabilité. (Code RS : 2636)

150,00 €

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Intégrer les Réseaux Sociaux dans sa Stratégie Marketing

Cette formation fait partie de :

- Nouveau Responsable Marketing (parcours pro certifiant*)
- Le Marketing Digital (parcours pro certifiant éligible CPF*)