

GAGNER DES CLIENTS GRACE AUX OUTILS DU WEB

Cette formation vous permettra de faire le diagnostic de votre présence en ligne et développer votre visibilité sur internet en utilisant des outils gratuits, efficaces et facile à utiliser



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

Formation
Non certifiante

Niveau
Initiation

Modalités
Présentiel et/ou
Distanciel

Financement
possible nous
consulter

Vos objectifs

Identifier les pratiques, réseaux et les tendances Web pour gagner de nouveaux clients

Définir sa stratégie en fonction de ses objectifs, de son activité, de ses moyens

Dresser le panorama des outils à disposition pour choisir les plus adéquates en fonction de ses objectifs et de sa structure.

Apprendre à toucher sa cible avec un contenu adapté aux spécificités Web. Connaître les indicateurs pour mesurer ses actions

Prérequis

- Connaître l'environnement informatique

Les + de la formation

- Nos experts formations vous accompagnent dans :
 - L'établissement de votre parcours formation
 - L'étude des modalités de prise en charge
 - La bonne information sur le CPF et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : courtes, séquencées, délocalisées.

Tarif

Artisan : 210€ *
Autre public : 280 € *

**Tout ou partie de la formation peut être pris en charge*

Durée

1 jour, soit 7 h

Ou 2 demi-journées de 3h30 en distanciel

Effectifs

 Minimum : 06
Maximum : 12

 **Public**
Tout public adulte

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 72 heures avant le début de la formation, selon les places disponibles et les modalités de financement. Consulter le calendrier des formations sur www.cma17.fr

Formation accessible au public en situation d'handicap. Des besoins spécifiques ? Contacter notre référent handicap



Programme

Séquence 1 : Se familiariser avec le Marketing digital

Identifier les pratiques, réseaux et les tendances Web pour gagner de nouveaux clients

- Le marketing digital et la présence online
- Les évolutions stratégiques
- L'e-commerce
- Les réseaux sociaux
- Les nouveaux usages en matière commerciale
- Chiffres clés et tendances
- Choisir une stratégie en fonction de son activité

Séquence 2 : Se mettre en action

Définir sa stratégie en fonction de ses objectifs, de son activité, de ses moyens

- Bilan de son entreprise et de sa présence online
- Cibler son audience
- Fixer ses objectifs
- Définir un budget
- Etablir son tableau de bord

Séquence 3 : Choisir ses outils

Dresser le panorama des outils à disposition pour choisir les plus adéquates en fonction de ses objectifs et de sa structure.

- Les outils à dispositions :
- Sites
- Réseaux sociaux
- Newsletters
- Emailing
- E-outils
- Avantages et inconvénients
- Mise en œuvre
- Budget à prévoir

Séquence 4 : Choisir ses outils

Apprendre à toucher sa cible avec un contenu adapté aux spécificités Web. Connaître les indicateurs pour mesurer ses actions.

- Concevoir un message percutant en fonction de ses objectifs et de l'outil
- Rendre le message accessible
- Assurer la lisibilité
- Rédaction web et graphisme
- Les indicateurs de suivi
- La mesure des retombées



Pour aller plus loin

Mon entreprise sur Facebook - débutant

Objectif principal : Valoriser votre savoir-faire et vos produits en utilisant Facebook



Créer et développer mon compte Instagram

Objectif principal : Valoriser et son savoir faire et ses produits



Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Méthode affirmative
- Méthode démonstrative
- Méthode expérientielle

Ressources

- Ordinateurs PC portables
- Vidéoprojecteur
- Tableau blanc et paperboard
- Imprimantes - Internet fibre
- Outil de classe virtuelle Zoom Pro

Outils supports

- Support récapitulatif des points clés de la formation au format PDF
- Fiche action complétée pendant la formation avec le formateur qui servira de guide de mise en œuvre de la formation en entreprise

Formateur·trice

Les formateurs d'APTITUDES 21 spécialistes des médias sociaux
HAUMONT Stéphane - BERNARD Laura - RODRIGUES Séverine
GRANET Carine - RIGO Pauline
BAUDOT Hervé.

Suivi et évaluation

- Feuilles d'émargement
- QCM en début de formation
- Evaluation en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction des participants à l'issue de la formation

Contactez-nous !

CMAR Nouvelle-Aquitaine - Charente- Maritime
107 Avenue Michel Crépeau. 17024 LA ROCHELLE CEDEX 1
www.cma17.fr

Service formation :

0809 54 17 17

formation@cm-larochelle.fr



SIRET : 130 027 923 00015 NAF 9411Z

Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33
auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine



La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe
agissent ensemble pour votre territoire