

12. VENTE MARKETING DIGITAL



LE STORY TELLING

12. VENTE MARKETING DIGITAL

Explorez le pouvoir du storytelling dans le marketing à travers notre cours.
Maîtrisez la boîte à outils du marketing narratif, apprenez les notions essentielles de la narration, perfectionnez votre communication client, et développez une histoire captivante pour affiner votre marque.

Objectifs pédagogiques

Acquérir les compétences de base du marketing narratif.
Maîtriser les outils pratiques du storytelling en marketing.
Développer des compétences de communication efficace avec les clients.
Créer et peaufiner une histoire captivante pour renforcer la marque.

Niveau Initiation
Tous publics
50 min environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

LE STORY TELLING

ACCESSIBILITE

Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Aperçu du cours
2. Boîte à outils du marketing narratif
3. Notions essentielles sur la narration
4. Communiquer avec les clients
5. Peaufiner votre marque
6. Bâtir votre histoire
7. Peaufiner votre histoire

SURMONTER LES OBJECTIONS

12. VENTE MARKETING DIGITAL

Cette formation dynamique "Surmonter les objections" vise à renforcer vos compétences en communication, à anticiper et traiter efficacement les objections clients, ainsi qu'à conclure avec succès vos ventes en identifiant les signaux d'achat. Un programme essentiel pour maximiser votre impact commercial.

Objectifs pédagogiques : Maîtriser les techniques pour anticiper et surmonter les objections clients.
Développer des compétences en communication pour renforcer la crédibilité. Acquérir des outils pour traiter efficacement les réclamations des clients.
Savoir conclure une vente en identifiant les signaux d'achat.

Niveau Initiation
Tous publics
45 min environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

SURMONTER LES OBJECTIONS

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Aperçu du cours
- Renforcer sa crédibilité
- Connaître la concurrence
- Acquérir des compétences essentielles en communication
- Développer des compétences en observation
- Connaitre les réclamations des clients
- Surmonter les objections
- Traiter les objections
- Répondre aux problèmes de prix
- Comment le travail d'équipe peut-il vous aider
- Comment reconnaître les signaux d'achat
- Conclure la venteC

FORMATION EMAIL MARKETING

MARKETING DIGITAL

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours. Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérant de petites entreprises, les coachs, les consultants. Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

Objectifs pédagogiques

Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects. Accroître l'influence et la portée d'une entreprise
Analyser les différentes applications du marketing par courriel
Sélectionner une stratégie de campagne
Appliquer une stratégie définie
Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.

Niveau Initiation
Tous publics
10h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATION EMAIL MARKETING

MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- 1.Introduction
- 2.Effectuer les paramétrages techniques
- 3.Entretenir une base de données email
4. Rédiger ses emails
- 5.Maîtriser les 3 types d'emailing
6. Conclusion

VENTE ET RELATION CLIENT

MARKETING DIGITAL

Découvrez les techniques essentielles de vente et de relation client. De l'introduction à la conclusion, cette formation offre un parcours complet pour optimiser vos performances commerciales et développer des relations clients durables.

Objectifs pédagogiques

Maîtriser l'introduction, la communication, et la présentation de l'offre. Savoir traiter les objections et conclure efficacement. Développer une meilleure connaissance de soi et de son client Mener une négociation commerciale réussie. Améliorer la qualité de l'accueil téléphonique et conclure de manière positive.

Niveau Initiation
Tous publics
3h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

VENTE ET RELATION CLIENT
MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

Introduction technique de vente
La première impression
La communication est une arme
Présenter son offre
Traiter les objections
La conclusion - le jugement affectif
Se connaître soi et son client
Communication
Introduction négociation commerciale
L'art de négocier
Se préparer
Conduire la négociation
Traiter l'objection
Conclure
Accueil au tel
Conclusion générale

GENERER DES LEADS

MARKETING DIGITAL

Cette formation sur la génération de leads offre une approche complète, de la compréhension des principes fondamentaux à la maîtrise de techniques avancées telles que le réseautage et la participation à des salons professionnels. Avec des exercices pratiques et des conseils stratégiques, les participants seront prêts à optimiser leur prospection et à dépasser les attentes.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les principes fondamentaux de la génération de leads. Maîtriser les techniques de ciblage de marché pour une prospection efficace. Développer des compétences en fixation d'objectifs pour optimiser les résultats.

Acquérir des stratégies pratiques pour réseauter dans le contexte de la génération de leads.

Niveau Initiation

Tous publics

1h environ

Aucun prérequis

Sans audio description

ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette

Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires

Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de

positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques

et techniques Accès au cours en ligne

Cours théorique au format vidéo

Accessible via un ordinateur ou une tablette

Assistance par téléphone et/ou email

GENERER DES LEADS

MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- 1.Exercice préparatoire
2. Cibler votre marché
3. Le tableau de bord des clients éventuels
- 4.Fixer des objectifs
5. Réseautage
6. Parler en public
- 7.Salons professionnels
8. Regagner des comptes perdus
9. Réchauffer le démarchage
10. La règle 80 - 20
11. Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres
12. Aller au-delà des attentes

FORMER UN CALL CENTER

MARKETING DIGITAL

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours. Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérant de petites entreprises, les coachs, les consultants... Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

Objectifs pédagogiques

Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects Accroître l'influence et la portée d'une entreprise Analyser les différentes applications du marketing par courriel Sélectionner une stratégie de campagne Appliquer une stratégie définie Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.

Niveau Initiation
Tous publics
1h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMER UN CALL CENTER
MARKETING DIGITAL
ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Cibler votre marché
2. Le tableau de bord des clients éventuels
3. Fixer des objectifs
4. Réseautage
5. Parler en public
6. Salons professionnels
7. Regagner des comptes perdus
8. Réchauffer le démarchage
9. La règle 80/20
10. Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres
11. Aller au-delà des attentes

DYNAMISEZ VOS PRÉSENTATIONS COMMERCIALES

MARKETING DIGITAL

Explorez l'art de rédiger des propositions convaincantes, recevez des conseils d'experts pour une correction efficace, perfectionnez vos compétences en présentation, et découvrez les secrets d'une tenue professionnelle. Une formation pratique pour exceller dans la communication d'affaires.

Objectifs pédagogiques

Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects Accroître l'influence et la portée d'une entreprise Analyser les différentes applications du marketing par courriel Sélectionner une stratégie de campagne Appliquer une stratégie définie Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.

Niveau Initiation
Tous publics
1h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

**DYNAMISEZ VOS PRÉSENTATIONS
COMMERCIALES**

MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Aperçu du cours
2. Passons aux choses sérieuses
3. Rédigez votre proposition
4. Notez vos réflexions sur papier
5. Format de base des propositions
6. Conseils d'experts en correction
7. Préparez-vous pour votre présentation
8. Eléments d'une présentation réussie
9. Bien s'habiller

LE SOCIAL SELLING POUR LES PETITES ENTREPRISES

MARKETING DIGITAL

Optimisez votre approche de vente en ligne avec cette formation concrète et efficace. Explorez les étapes clés du social selling, de la recherche à l'établissement de relations, en passant par le partage de contenu. Adaptez ces stratégies à votre petite entreprise pour maximiser votre succès dans le monde numérique en constante évolution.

Objectifs pédagogiques: Maîtriser les principes fondamentaux du social selling.
Effectuer une recherche efficace dans le contexte du social selling.. Développer des compétences pour établir des relations professionnelles en ligne.
Comprendre l'importance du partage de contenu dans le social selling.

Niveau Initiation
Tous publics
1h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

**DYNAMISE LE SOCIAL SELLING POUR
LES PETITES ENTREPRISES**

MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Introduction
2. Aperçu du cours
3. Définir la vente sociale
4. Faire votre recherche
5. Etablir des relations
6. Partage de contenu
7. Tirer parti de la technologie
8. Mesurer les résultats
9. Continuer à aller de l'avant

FACEBOOK ADS : DE DÉBUTANT À EXPERT VERSION 2022

MARKETING DIGITAL

De nos jours, le marketing sur les médias sociaux est devenu un indispensable dans la réflexion marketing d'une entreprise. Découvrez à travers cette formation d'actualité, comment adapter votre communication d'entreprise sur les réseaux, comment gagner du temps et optimiser vos actions au quotidien, et comment fédérer vos clients autour de votre entreprise et de vos produits.

Objectifs pédagogiques

Savoir créer une communauté en ligne ;

Utiliser les réseaux sociaux pour développer ses ventes et accroître sa notoriété. Savoir communiquer en ligne en élaborant une stratégie de contenu

Être capable de mesurer le retour sur investissement de vos médias sociaux.

Niveau Initiation

Tous publics

18h environ

Aucun prérequis

Sans audio description

ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette

Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires

Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques

et techniques Accès au cours en ligne

Cours théorique au format vidéo

Accessible via un ordinateur ou une tablette

Assistance par téléphone et/ou email

**FACEBOOK ADS :
DE DÉBUTANT À EXPERT VERSION 2022**

MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Création de notre page Facebook Ads
2. Se préparer à lancer son activité en ligne
3. Mettre en place une campagne qui donne des résultats
4. Établir la présence en ligne de votre entreprise
5. Aider vos clients à vous contacter via WhatsApp
6. Objectif de la campagne Interaction avec les publications
7. Exemple de publicité sponsorisée avec l'interaction
8. Scaling, Retargeting et Audiences similaires (LLA)
9. GO ! On lance ensemble votre première Campagne pub
10. Analyse d'une campagne Facebook Ads
11. Gestionnaire de collaborations de marque
12. Instagram Business manager - Faire de la publicité sur Instagram
13. Provider de paiement en ligne - Prestataire de services de paiement (PSP)
14. Facebook Live: Le guide du live streaming pour les entreprises
15. Gestionnaire de catalogues - Part 1

GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX DE DÉBUTANT À EXPERT 2022

MARKETING DIGITAL

Les réseaux sociaux sont devenus un outil incontournable dans la commercialisation des biens et services. Cette formation vous permettra d'acquérir les compétences fondamentales afin d'utiliser au mieux les réseaux sociaux dans une perspective professionnelle.

Objectifs pédagogiques

Savoir utiliser les réseaux sociaux pour mieux communiquer
Mettre en avant ses produits et services à l'aide des principaux réseaux sociaux
Maîtriser les bonnes pratiques du community management
Savoir exploiter les principales fonctionnalités des réseaux sociaux les plus connus.

Niveau Initiation
Tous publics
15h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

**GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX
DE DÉBUTANT À EXPERT 2022**

MARKETING DIGITAL

ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Introduction
2. Community Manager avec Facebook
3. Community Manager avec Instagram
4. COVID19 Réagir à la pandémie
5. Trouver des missions en freelance
6. Newsletter & E-mailing
7. Community manager avec Google Business
8. Community manager avec l'analyse des tendances
9. Community manager avec Tripadvisor
10. Community Manager avec le e-commerce
11. Community Manager avec Booking.com
12. Logiciels gratuits et ressources

L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

MARKETING DIGITAL

Que vous souhaitiez faire connaître vos produits ou services, votre marque, votre entreprise, votre site web, Google Ads est la solution incontournable qui vous permettra d'améliorer votre visibilité sur internet. Avec cette formation, apprenez à créer, optimiser et suivre vos performances de campagne dans la durée avec Google Ads.

Objectifs pédagogiques

Générer du trafic qualifié vers un site / une page de vente
Créer, développer et optimiser une campagne Google Ads / AdWords
Savoir choisir le type de campagne AdWords appropriée
Etre capable de cibler des visiteurs
Suivre les conversions afin de déterminer la rentabilité des campagnes.

Niveau Initiation
Tous publics
12h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

MARKETING DIGITAL ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles**



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Google Keywords Tools
2. Google My Business
3. Youtube Ads
4. Google Analytics
5. Google SEO
6. Google Trends

L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

MARKETING DIGITAL

Que vous souhaitiez faire connaître vos produits ou services, votre marque, votre entreprise, votre site web, Google Ads est la solution incontournable qui vous permettra d'améliorer votre visibilité sur internet. Avec cette formation, apprenez à créer, optimiser et suivre vos performances de campagne dans la durée avec Google Ads.

Objectifs pédagogiques

Générer du trafic qualifié vers un site / une page de vente
Créer, développer et optimiser une campagne Google Ads / AdWords
Savoir choisir le type de campagne AdWords appropriée
Etre capable de cibler des visiteurs
Suivre les conversions afin de déterminer la rentabilité des campagnes.

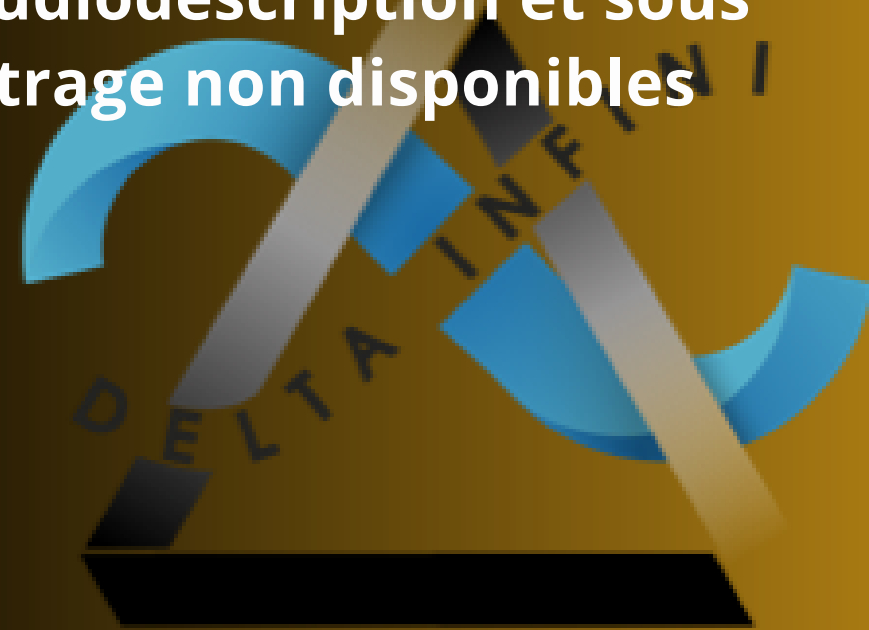
Niveau Initiation
Tous publics
12h environ
Aucun prérequis
Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

MARKETING DIGITAL ACCESSIBILITE

Formations en distanciel
accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous
titrage non disponibles



CENTRE DE FORMATION
04 90 73 14 85



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience
dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Google Keywords Tools
2. Google My Business
3. Youtube Ads
4. Google Analytics
5. Google SEO
6. Google Trends