

Formation Acquérir les bases du marketing digital

Communication d'entreprise / Marketing Commercial / Vente

Référence de la formation : **K013**

Villes : **Colmar, Mulhouse, Strasbourg**



**En présentiel ou Accessible
à distance**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Strasbourg

Marion BAFLAN

Assistante commerciale
Site de Strasbourg
[+33 3 88 43 08 23](tel:+33388430823)

Colmar

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client
Site de Colmar
[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mulhouse

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client
Site de Colmar
[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mise à jour le 29 janvier 2024

Objectifs de la formation

- Saisir l'importance d'une politique « Marketing digital » dans l'entreprise
- Apprendre à mettre en œuvre une démarche Marketing et utiliser les réseaux sociaux et autres outils à disposition
- Créer une présence sur les réseaux sociaux impactante
- Gérer la relation client via les outils digitaux

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne désirant acquérir les principes et outils fondamentaux du Marketing Digital
- Toute personne en contact avec des prospects ou clients

Pré-requis

- Maitrise des outils Word, Excel et Internet

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par la dirigeante d'une entreprise de communication et de marketing
- Formation en petit groupe

Programme de la formation

1. Qu'est ce que le marketing digital

- Optimiser son site Web
- Aborder le Responsive Web
- Découvrir la publicité PPC / CPC
- Découvrir le panorama des réseaux sociaux
- Comprendre les techniques de référencement
- Aborder le Crossmédias et Outbound Marketing

2. Pourquoi réfléchir à une stratégie marketing digitale efficace ?

- Maitriser les 7 phases de marketing pour l'acquisition de contacts et de conversion

3. Quels outils de mesure de performance d'une campagne digitale ?

- Suivre les statistiques : SEO, SEA
- Comprendre les booster
- Expérimenter l'E-Mailing

4. Bonus

- Découvrir Les tendances du digital
- Comprendre la publicité sur les RS
- Rechercher vocalement
- Utiliser la vidéo
- Gérer le contenu avec l'UGC
- Aborder les influenceurs
- Découvrir L'IA (Intelligence Artificielle)

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges
Études de cas, analyse et enseignement

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2022

92 %

de satisfaction en 2022

5601

nombre de stagiaires en 2022