Le 28 mars 2024
MOD_2020068

Formation FRANCHISÉS I LES BASES DU MARKETING DIGITAL : Se sensibiliser aux enjeux du marketing digital pour votre point de vente

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Formation à destination des fadhérent de votre réseau d'enseigne :
Gérant, ou responsable d'un point de vente / Chargé de communication / Responsable Marketing, Webmarketing ou Digital, chargé de projets digitaux, Webmaster.
Et plus généralement, les professionnels souhaitant booster les performances de leurs sites web et générer du trafic dans leurs agences ou points de vente..

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Définir les différents leviers pour booster la fréquentation de votre site et de votre point de vente
- Mettre en place une stratégie de marketing digital pour votre point de vente
- Evaluer les performances de vos actions webmarketing

A l'issue de cette formation marketing digital, les fondamentaux en 1 jour, vous serez en mesure de définir une stratégie de marketing digital en vue de booster les performances de votre site.

Description / Contenu

Le marketing et le digital : contexte et tendances du marché
Définir sa stratégie digitale
SEO : le référencement naturel :
Les moteurs de recherche : Google et les autres
Les bonnes pratiques du SEO

Google MyBusiness
Les évolutions à venir

SEA – AdWords

Google et les liens sponsorisés
Google AdWords
Google Shopping

SMO – Les réseaux sociaux

Optimiser les réseaux sociaux avec le community management

Les Marketplaces

Intérêt des marketplaces

Emailing et fidélisation

Les bonnes pratiques pour faire revenir vos clients

Les avis clients

Evaluation de la performance webmarketing :
Mesure du ROI : les indicateurs à surveiller
Analytics : analyser l'acquisition, le comportement et la conversion des visiteurs de votre site

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Evaluer les performances de vos actions webmarketing
- Définir les différents leviers pour booster la fréquentation de votre site et de votre point de vente
- Mettre en place une stratégie de marketing digital pour votre point de vente

Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital pour réseaux et franchises avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)