

Formation Vendre sur internet - parcours complet

PROGRAMME DE FORMATION

DURÉE : 8 jours (56 heures)

Présentiel / Distanciel

Objectif

Gérer une campagne de communication.
Créer des formats publicitaires sur Facebook et maîtriser les outils de suivis statistiques.
Augmenter qualitativement le trafic naturel sur le site internet.

Pré-requis

Bon niveau rédactionnel. Connaissances en graphisme. Connaissances en réseaux sociaux.

Participants

Dirigeant d'entreprise. Responsable de communication.

Validation

La formation sera validée par un exercice et un QCM ainsi que par quatre travaux dirigés.

Modalités

Nos formateurs utilisent les méthodes andragogiques suivantes : la démonstration, l'étude de cas, le projet, le questionnement de groupe et le quizz.

Infos complémentaires

Délai d'accès :
Entre 15 et 45 jours. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Plus d'informations au 0692 22 55 83.

Débouchés :
Cette formation permet une montée en compétences mais ne permet pas de se former à un métier.

Passerelles :
Aucune passerelle disponible.

Programme synthétique

Module 1 : InBound Marketing

Google Analytics SEO et SEA
Tableau de bord
Élaborer une stratégie d'Inbound Marketing
Indicateurs et Roi
Transformer les visiteurs en prospects
Transformer les prospects en clients

Module 2 : Google Analytics

Optimisation des paramètres du compte et marquage avancé
Configuration de Google Analytics
Audience, Acquisition et Comportement : bonnes pratiques
Analyse des conversions
Analyse des entonnoirs multicanaux

Module 3 : Facebook perfectionnement

Acquisition de fans
Gestion de son travail sur Facebook
Définir sa stratégie publicitaire
Achat de publicités Facebook

Module 4 : SEO

Etudes et analyses
Optimisation OnSite
Netlinking interne