



WEB MARKETING - niveau 2

Maîtriser la prospection client via le digital

Optimisez votre temps de prospection et gagnez en efficacité grâce aux nouvelles méthodes qu'offrent le web marketing et ses outils de pointe permettant notamment l'automatisation de tâches.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- **Comprendre l'éco-système du digital et ses nouvelles méthodes de prospection**
- **Organiser son travail de manière plus efficace grâce au digital**
- **Créer des pages web de récolte de leads**
- **Prospecter via les réseaux sociaux**
- **Automatiser des tâches via un intégrateur**
- **Créer des publicités payantes**
- **Mettre en place une stratégie de référencement naturel**
- **Ajouter un chatbot sur son site web**
- **Trouver une adresse email ou un numéro de téléphone à partir d'un profil LinkedIn**
- **Créer des scénarii d'e-mails automatisés (auto-répondeurs, relance automatique, etc...)**



Public visé :

Chef d'entreprise maîtrisant déjà les fondamentaux des réseaux sociaux et du web, désirant développer sa prospection clientèle de manière plus pro-active.

Prérequis :

- Disposer d'un ordinateur portable personnel
- Avoir un niveau intermédiaire en informatique de base : navigation internet, envoi de mails, création de comptes, ...
- Avoir créé les comptes et téléchargé les outils listés sur le document fourni avant la formation
- Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française
- Aucun niveau d'études requis

Modalités de contrôle préalable :

Entretien téléphonique ou physique avec la responsable pédagogique

Moyens pédagogiques :

Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : exposés, aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application, études de cas ou présentation de cas réels.

Moyens techniques :

Salle équipée : vidéo-projecteur, paper board, imprimante/copieur, wifi.

Moyens d'encadrement :

Les formateurs qui animent la formation sont des spécialistes des sujets abordés, dotés de plusieurs années d'expérience dans leur domaine, et occupant des postes à responsabilités en entreprise.



PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

JOUR 1 - Comprendre l'écosystème digital

- Comprendre la différence entre les méthodes inbound et outbound
- Organiser et optimiser son temps grâce aux nouveaux outils digitaux
- Mettre en place une stratégie de prospection digitale adaptée
- Mettre en place des outils de mesures et d'analyses

JOUR 2 - Collecter des leads via la méthode inbound

- Créer et promouvoir du contenu
- Créer des formulaires en ligne efficaces et des landing pages
- Comprendre le référencement payant et naturel
- Maîtriser la prospection sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instagram)
- Récouter des leads via la publicité payante
- Ajouter un chatbot sur son site web.
- Automatiser des actions via les intégrateurs (Zapier) et linkedin helper : ajout et envoi de messages en automatique



JOUR 3 - Trouver des prospects via la méthode outbound

- Scraper les réseaux sociaux
- Etablir une liste de prospects via Sales Navigator (LinkedIn)
- Enrichir vos données d'informations complémentaires
- Trouver les adresses emails et les numéros de téléphone

JOUR 4 - Optimiser sa prospection

- Mettre en place une stratégie de prospection efficace
- Créer un système de Lead Scoring et Lead Nurturing
- Créer des campagnes et des scénarios d'emailing (auto-répondeurs, relances automatiques etc.)
- Gérer ses prospects efficacement via un CRM



ORGANISATION & FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION

Durée totale de la formation : 4 jours (28 heures)

En groupe de : 15 personnes maximum

Horaires : 9h00 -12h30 / 13h30-17h00

Accueil : 15 minutes avant l'heure de début

Mode d'organisation pédagogique : Présentiel en inter-entreprise

Lieu de formation : En centre de formation

Prix : 1400 Euros nets de taxes

Inscription conseiller au minimum un mois avant la date de démarrage (Dans le cas d'une prise en charge OPCO). Nous nous engageons à vous répondre dans un délai de 24 heures (Hors week-end et jours fériés)

Nos locaux respectent toutes les normes actuelles en termes d'hygiène, de sécurité, et d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite en tant qu'établissement recevant du public.

Dans le cadre d'un handicap et d'un besoin d'aménagement particulier, n'hésitez pas à nous contacter :
Madame CANOVAS Sylvie 07 69 52 62 03 – uniservice.formation@gmail.com

SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

Suivi de l'exécution :

Feuilles d'émargement signées des stagiaires et du formateur, par demi-journée.

Attestation d'assiduité signée du stagiaire en fin de session, et remise à l'organisme payeur.

Attestation de fin de formation remise aux stagiaires ayant bien assisté à la totalité de la session.

Appréciation des résultats :

Exercices d'application, mise en situation, travaux pratiques.

Questionnaires à chaud et à froid, évaluation du transfert des connaissances et de satisfaction générale du cours.

Actualisé le 29/01/2021 – MAJ_Janv_2021 V1