

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

Objectifs :

Passer du marketing au digital,
Maîtriser les imbrications entre marketing et digital,
Construire une stratégie marketing et la mettre en œuvre sur le digital.

Public concerné et prérequis :

Chef d'entreprise, responsable marketing, personnes en charge de l'animation du développement des supports digitaux de l'entreprise.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le marketing et la communication digitale, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Mise en situations d'entreprises,
- Ateliers de réflexion.

Durée, effectifs :

35 heures, soit 5 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

Le Marketing, une composante du management :

- Les fondamentaux du marketing,
- Les 5 phases du marketing,
- Structurer une démarche marketing dans l'entreprise.

La transformation digitale :

- La transformation des industries,
- Le développement des services,
- L'Uberisation,
- Le futur.

L'impact du digital sur un plan de communication

- La transformation digitale du Marketing traditionnel : segmentation, positionnement, offre,
- La digitalisation de la Stratégie de Communication : e-réputation, influence sur les cibles, objectifs.

Repenser son marketing et son business model à l'heure du digital :

- La fin du site Internet,
- Le contenu,
- Le parcours client multicanal,
- Une nouvelle relation client,

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

- Les réseaux sociaux,
- La mobilité,
- Le Big Data.

Construire une stratégie digitale :

- Définition des objectifs de communication,
- L'environnement de la Marque,
- Le rôle des Social Media dans la stratégie digitale,
- L'acquisition d'audience,
- Définir ses investissements publicitaires digitaux,
- Élaborer une ligne éditoriale,
- Créer du contenu.

La stratégie digital imbriqué dans l'entreprise :

- Définition des KPI,
Mesurer la performance digitale,
- Le ROI est devenu digital,
- Créer de la relation avec ses clients.

Modalités d'évaluation des acquis :

Synthèse de la méthodologie de l'élaboration de la stratégie digitale.

Sanction visée :

Attestation de formation.