



STRUCTURER SA STRATÉGIE DIGITALE POUR TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS (FOAD)

Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants, conjoint, salarié, ...

Prérequis :

- Savoir utiliser un ordinateur

Modalités :

- Formation en ligne - Individuelle ou Classe virtuelle (6 stagiaires)

Dates :

- A la convenance de l'apprenant
- Date à définir si classe virtuelle

Durée :

- 14 heures

Horaires :

- A la convenance de l'apprenant
- A définir si classe virtuelle

Tarif :

- **Tarif horaire artisan / conjoint avec statut :**
30€/h, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

• Tarif horaire autres publics :

30€/h, prise en charge possible de la formation selon statut.
Contactez votre conseiller.

• **Tarifs préférentiels**, pour certaines de nos formations, si financement par le compte personnel de formation :
<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

Objectif général

- ✓ Mettre en place une stratégie efficace

Objectifs pédagogiques

- ✓ Savoir définir une stratégie adaptée aux nouveaux comportements et usages de ses clients
- ✓ S'adapter à l'évolution du marché
- ✓ Augmenter sa visibilité et son chiffre d'affaires sur Internet

Programme

- ✓ **Connaître les enjeux et les tendances du marché**
Stratégie omnicanal, e-commerce, expérience utilisateur
Growth Marketing
Mise en pratique
- ✓ **Concevoir et déployer sa stratégie digitale**
Intégrer le numérique dans la stratégie de communication et la stratégie commerciale
Concevoir un plan webmarketing (audience, objectifs SMART, etc.)
Définir et respecter son budget
Déterminer les KPI
Calculer le ROI de ses actions
Piloter ses actions à l'aide d'un tableau de bord
Mise en pratique
- ✓ **Augmenter sa visibilité et son chiffre d'affaires sur internet**
Optimiser son site web (notions de UX/UI)

Optimiser son référencement naturel et sa présence sur les moteurs de recherche
Optimiser sa présence Google My Business
Optimiser sa présence sur les Réseaux Sociaux
Utiliser les emailing et Newsletter
Mettre en place une stratégie de veille
Optimiser sa e-réputation
Les autres leviers opérationnels : Curation de contenu, Blogging, Influenceurs, Ads
Mise en pratique

Formateur

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

Méthodes et moyens pédagogiques

- ✓ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

Documents remis

- ✓ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ✓ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de la satisfaction des stagiaires

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

Évaluation des acquis de la formation

- ✓ A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- ✓ Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi post formation

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour accompagner la mise en place des outils et méthodes étudiés
- ✓ Devis sur demande

Bilan pédagogique du stage

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

Renseignements et inscription :

Vos contacts formation :

Sites 18-36-37 : Mickaël BARBEAU – 02 46 59 15 05 – mbarbeau@cma-cvl.fr

Sites 28-41-45 : Léa DUBIEL – 02 38 62 18 54 – ldubiel@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Elodie GUIET – 02 38 62 99 92 – eguiet@cma-cvl.fr ou Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.