

Programme détaillé de la formation

Elaborer sa stratégie marketing digitale

Indicateurs qualité Nombre de stagiaires formés en 2024 : 0 Nombre de sessions en 2024 : 3 SBCW Formatic Site Web Enregistrer Appe

1. Public

Cette formation s'adresse prioritairement à Tous professionnels, aux créateurs ou repreneurs d'entreprises artisanales, commerciales ou libérales, exerçant ou non une activité en charge de développement de son activité.

2. Pré-requis

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

3. Objectifs

L'objectif principal de cette formation est de : Elaborer sa stratégie marketing digitale

4. Profil formateur



Sophie APELIAN - BUONOMANO Communication & Née en 1980

Formation 12 ans d'entreprenariat 12 ans d'activité sur internet.

Diplômée:

- d'un DIPLÔME ESC, marketing et communication.
- d'un BACHELOR INTERNATIONAL, en communication
- d'un DUT GEA, Gestion des entreprises et Administrations

« Ma plus belle réussite ? My Origin'Art, j'ai créé un marketplace de créateurs de modes 100% français : www.myoriginart.com. J'ai fait des rencontres riches, et été partenaires de grandes enseignes, salons, ou médias comme Cultura, Créativa ou Chérie FM »

5. Détail du programme

Matinée (9h00 – 12h30) : Comprendre et définir sa stratégie digitale

______ Sophie BUONOMANO - 16, allée des chênes - 13830 Roquefort la Bédoule 06.40.15.54.64 -

sophiebuonomano@gmail.com - SIRET: 53166874700037- APE 8559A Organisme de formation datadocké - déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131509713 du Préfet de la Région Sud

9h00 - 9h30: Introduction et cadrage

- Présentation des participants et de leurs attentes
- Enjeux du digital pour le développement de l'entreprise
- Cas concrets de réussites et d'échecs

9h30 – 11h00: Panorama du digital et tendances actuelles

- Outils et canaux digitaux (site web, SEO, réseaux sociaux, email marketing, publicité en ligne)
- Nouveaux comportements des consommateurs et évolution des usages
- Positionnement digital des concurrents

11h00 – 12h30 : Élaborer une stratégie digitale adaptée

- Définir ses objectifs (notoriété, acquisition, fidélisation, ventes)
- Identifier ses cibles et personas
- Choisir les bons canaux digitaux selon ses ressources et son secteur

Exercice pratique: Diagnostic digital de son entreprise (auto-évaluation et analyse collective)

Après-midi (14h00 – 17h30) : Construire et piloter son plan d'action digital

14h00 – 15h30 : Construire son plan d'action

- Définir un plan digital opérationnel (actions court, moyen et long terme)
- Intégration de la stratégie digitale dans la stratégie globale de l'entreprise
- Organisation et répartition des ressources

15h30 – 16h30: Mettre en place les bons outils

- Outils de gestion de contenu (CMS, réseaux sociaux)
- Outils d'automatisation marketing
- Suivi des campagnes publicitaires et du référencement

16h30 – 17h30 : Suivi, mesure et ajustement

- Définir les KPI (indicateurs clés de performance)
- Mesurer la performance des actions digitales
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats

Exercice pratique: Élaboration d'un mini plan d'action digital personnalisé pour chaque participant

6. Méthodes mobilisées

La formation se déroule La pédagogie sera active et participative. Elle alternera entre les apports d'information de l'animateur qui est diplômée master 2 de L'Ecole Supérieure Commerce de Marseille (KEDGE), webmaster expérimentée, spécialiste WordPress et formatrice, les mises en pratique sous forme d'exercices et d'études de cas et une évaluation des compétences acquises. Nous remettons le support de présentation en début de formation.

La salle est composée d'un :

Accès wifi

NOTA: chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation.

7. Mode d'évaluation et de validation

Évaluation par le formateur à partir:

- d'un questionnaire de positionnement en début de formation et d'un entretien individualisé,
- d'un entretien permettant l'expression à mi parcours sur la progression des apprentissages,
- d'un questionnaire en fin de formation ainsi que d'un bilan exprimé
- Un entretien téléphonique à 3 mois après formation

Attestation de formation: l'apprenant obtient une attestation de formation.

8. Durée

Durée: La formation dure 1 jour – (7h). **Horaires**: 8h45-12h30 / 13h30-16h45

Lieu (Formation en intra) : à définir ensemble

9. Tarifs

Le tarif de ce module de formation est à déterminer en fonction de l'adaptation du programme. Les modes de règlement sont les suivants : Chèque ou Virement. Nous contacter.

10. Modalités et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

11. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont à priori accessibles à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations de handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas où nous ne serions pas en mesure de répondre à vos attentes, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrons vous orienter.

12. Contacts

L'Organisme de formation SOPHIE B – SBCW est géré et administré par **Sophie BUONOMANO**. Ce sera également votre contact privilégié concernant la qualité des formations et les éventuelles situations de handicap.

C'est le seul formateur à intervenir dans la formation : **Sophie BUONOMANO 06.40.15.54.64 - sophiebuonomano@gmail.com**