

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EVOLUTION5

Jean-Denis Coindre
06.29.78.66.25
contact@evolution5.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune

Prérequis pédagogiques :

• Etre sensibilisé au web • Savoir naviguer sous Windows • Savoir installer un logiciel

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

• Analyser le marché cible et les tendances. • Définir des objectifs clairs et mesurables. • Concevoir un site web attractif et convivial. • Appliquer des techniques SEO pour améliorer le classement. • Créer des campagnes publicitaires ciblées. • Créer du contenu attractif et pertinent. • Mettre en place des campagnes d'email marketing. • Utiliser des outils d'analyse pour évaluer les performances. • Mettre en place des outils de gestion de la relation client (CRM). • Suivre les évolutions du marché et des technologies.

Contenu et modalités d'organisation

Module 1: Analyser le Marché et les Concurrents Analyser le marché cible et les tendances. Étudier les stratégies marketing des concurrents. Module 2: Définir les Objectifs et la Stratégie Marketing Définir des objectifs clairs et mesurables. Élaborer une stratégie marketing alignée avec les objectifs. Module 3: Créer une Présence en Ligne Convaincante Concevoir un site web attractif et convivial. Mettre en place des profils sur les réseaux sociaux pertinents. Module 4: Optimiser le Référencement (SEO) et la Visibilité Appliquer des techniques SEO pour améliorer le classement. Utiliser des outils d'optimisation de la visibilité en ligne. Module 5: Mettre en Place des Campagnes Publicitaires Payantes Créer des campagnes publicitaires ciblées. Utiliser des plateformes publicitaires telles que Google Ads. Module 6: Développer une Stratégie de Contenu Engageante Créer du contenu attractif et pertinent. Utiliser le marketing de contenu pour générer de l'engagement. Module 7: Utiliser l'Email Marketing pour la Communication Mettre en place des campagnes d'email marketing. Segmenter les listes pour une communication plus personnalisée. Module 8: Analyser les Données et Mesurer les Performances Utiliser des outils d'analyse pour évaluer les performances. Adapter la stratégie en fonction des données recueillies. Module 9: Gérer la Relation Client en Ligne Mettre en place des outils de gestion de la relation client (CRM). Répondre aux commentaires et aux avis en ligne. Module 10: Assurer une Veille Permanente et s'Adapter Suivre les évolutions du marché et des technologies. Adapter la stratégie en fonction des changements identifiés. Nous pouvons adapter et personnaliser le programme en fonction de vos besoins par des compléments. N'hésitez pas à nous contacter pour ajuster le programme de votre formation !

Durées de la formation *79h en FOAD

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00323411	du 01/01/2022 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC
00257995	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC
00425709	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC