

PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE DIGITALE – SITE MARCHAND

Bonnes pratiques, méthodes et outils

« Développement & Acquisition de trafic pour un site marchand »



OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- travailler la notoriété de l'entreprise en respectant les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux.
- générer du trafic organique vers son site en provenance des réseaux sociaux.
- inciter les utilisateurs à contacter l'entreprise sur les réseaux sociaux.
- suivre le trafic généré par les réseaux sociaux et juger de sa qualité.
- Apprendre à faire un audit d'un site et développer une stratégie de référencement naturel.
- Comprendre et développer une stratégie de référencement payant via Google Ads



PUBLIC CONCERNÉ



- Tout public
- Formations adaptées et adaptables aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap au 04 67 65 95 05.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Utilisation régulière des outils informatiques.
- Accès à un ordinateur avec une connexion internet, une caméra.
- Questionnaire envoyé au stagiaire afin de réaliser l'évaluation de ses besoins



DURÉE : 14h

DATE : Calendrier annuel sur mesure / Planification personnalisée

LIEU :

- A distance : en visio

TARIF :

- 350 € HT/ jour/personne en Interentreprises à partir de 3 participants
- Intra entreprise, tarif sur mesure (nous consulter au 04 67 65 95 09)



CONTENU DE LA FORMATION

Ce programme sera à adapter en fonction du public et pourra se prolonger vers une autre formation





- **Séquence 1 :** Master class : explication des concepts, analyse d'exemples réels.
Prise en main des outils :
 - ⇒ Google Search Console
 - ⇒ Google Ads
 - ⇒ Facebook Business Manager
- **Séquence 2 :** Mises en situation : application des concepts et utilisation des outils dans des situations de cas pratiques.
- Formation distanciel synchrone avec le formateur via Google Meet ou outil équivalent

PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE DIGITALE – SITE MARCHAND

Bonnes pratiques, méthodes et outils

« Développement & Acquisition de trafic pour un site marchand »

 <p>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Distanciel : Cours collectif avec un formateur 				
 <p>MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</p>	<p>Entre chaque séance Préparation et validation des thématiques pour la session suivante.</p> <p>Pendant la séance Exercices individuels et collectifs, croisements de regards, exposés interactifs, nombreuses mises en situation et jeux de rôle, utilisation de cas concrets des participants, serious games et jeux de cartes, jeux de dynamique collective et outils de coaching</p> <p>En fin de cursus Évaluation des acquis et autoévaluation, détermination des points de travail post formatifs, le formateur communique aux apprenants des ressources pédagogiques afin de maintenir les acquis.</p>				
 <p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p>	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="357 936 927 1039"> <p>Appréciation des résultats Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> </td> <td data-bbox="999 936 1461 1039"> <p>Documents remis en fin de formation Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 1084 927 1182"> <p>Modalités de validation des acquis Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p> </td> <td data-bbox="999 1084 1461 1155"> <p>Validation de la formation Evaluation des compétences visées</p> </td> </tr> </table>	<p>Appréciation des résultats Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p>	<p>Documents remis en fin de formation Attestation de compétences Certificat de réalisation</p>	<p>Modalités de validation des acquis Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p>	<p>Validation de la formation Evaluation des compétences visées</p>
<p>Appréciation des résultats Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p>	<p>Documents remis en fin de formation Attestation de compétences Certificat de réalisation</p>				
<p>Modalités de validation des acquis Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p>	<p>Validation de la formation Evaluation des compétences visées</p>				
 <p>INSCRIPTION ET DÉLAIS</p>	<p>Demande de renseignements</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formulaire en ligne - Ou par téléphone au 04 67 65 95 09 				



Organisme créé en 1989

ACB Compétences

Siège : 65 place de Thessalie
34000 Montpellier

Antenne : 8 parc club du Millénaire
1025, rue Henri Becquerel
34000 Montpellier

**NOS DOMAINES DE FORMATION**

- Management / Qualité de vie au travail
- Commercial / Relation clients / Marketing
- SOFT SKILLS / Communication
- Efficacité professionnelle / Développement personnel
- Ressources humaines / Droit du travail
- Finance / Gestion / Comptabilité
- Stratégie Digitale / Système d'information / Informatique et Digital
- Langues étrangères (plus de 35 langues) avec certifications Toeic / Linguaskill / Bright / Voltaire
- Bureautique et usages du numérique / PAO –CAO – DAO avec certifications TOSA
- Qualité / Sécurité / Environnement