

# Programme de formation

## DIGI'BUSINESS

### Public

Toutes personnes souhaitant développer un portefeuille client ou parfaire des compétences déjà acquises en marketing digital afin de comprendre les mécanismes de la création et de la vente de données (les leads).

### Prérequis

Savoir manipuler un ordinateur et savoir naviguer sur internet, posséder un PC avec une connexion internet.

### Modalités et délai d'accès

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session. Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session

### Présentation générale

Les points forts :

Cette formation est dispensée sur 7h à distance et permet de maîtriser les leviers d'acquisitions digitaux dans le but d'accroître la visibilité d'un produit ou d'un service et d'attirer plus de prospects. Le public bénéficie de tous les accès nécessaires aux outils pédagogiques permettant le bon déroulement de l'apprentissage et l'acquisition des compétences.

### Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de maîtriser les leviers d'acquisitions digitaux dans le but d'accroître la visibilité d'un produit ou d'un service et d'attirer plus de prospects.

- Manipuler les fonctionnalités principales de LinkedIn
- Définir une stratégie d'acquisition
- Réaliser un formulaire de contact pour collecter des données clients
- Analyser les statistiques

## **Contenu de la formation**

Programme détaillé :

### **Prise de contact (30 min)**

- Accueil des stagiaires
- Ice breaker
- Présentation du formateur, son parcours, son expertise
- Présentation du programme de formation et de sa finalité
- Tour de table et positionnement des stagiaires

### **Manipuler les fonctionnalités principales de LinkedIn :**

- Création d'un compte et les étapes pour se connecter
- Mise en ligne d'un profil adapté
- Rédaction d'un message de prospection
- Déterminer une cible et la recherche via LinkedIn
- Envoi de message

### **Définir une stratégie d'acquisition :**

- Déterminer des cibles clients
- Méthodologie de recherche des cibles clients
- Démarchage des cibles clients
- Analyse des performances sur les cibles préalablement recherchées

### **Réaliser un formulaire de contact pour collecter des données clients :**

- Création d'un formulaire de contact
- Design et mise en forme
- Insertion des champs
- Vérification du numéro de téléphone

### **Analyser les statistiques :**

- Consulter les indicateurs de performance (nombre de vues, taux de transformation, temps d'utilisation)
- Comprendre le taux de conversion données essentielles
- Consulter la fréquence d'utilisation, consulter le temps passé par utilisateur

### **Plateforme de vente :**

- Création de l'espace personnel à la plateforme de vente
- Présentation des tarifs de chaque contact vendus
- Vente automatique de toutes les données collectées

Evaluation

Bilan de fin de formation (30 min)

## **Modalités pédagogiques**

### **Moyens pédagogiques :**

Pour permettre les apprentissages, le formateur alterne les apprentissages théoriques et pratiques.

Pour ce faire, les supports pédagogiques sont accessibles à l'ensemble des bénéficiaires. Le contenu de formation est distribué au démarrage de la formation.

La formation est rythmée par des exercices de mise en pratique afin de vérifier l'acquisition des compétences.

### **Matériel à disposition :**

Supports de cours fourni pendant la formation

### **Méthodes :**

L'animation est basée sur une pédagogie active avec une démarche inductive ou déductive

### **Modalités :**

Un point en amont de la formation est effectué avec une restitution du besoin client.

Un point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique est opéré.

Une évaluation à chaud sera remplie en fin de formation, avec un débriefing sur l'écart éventuel, ainsi qu'une formalisation de régulation sur les points soulevés.

## **Moyens d'encadrement de la formation**

DIGICOM ACADEMY s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.

L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel.

## **Durée**

Durée totale : 1 jour, soit 7h

## **Dates**

Nous consulter

## **Lieu**

Formation délivrée à distance, le lien de connexion vous sera transmis sur la convocation une fois votre inscription validée.

## **Coût par participant**

1490 euros TTC

## **Accessibilité**

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription vos besoins d'aménagement. Afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins, vous pouvez prendre contact avec Maxime Di Mascio, Référent Handicap.

## **Responsable de l'action, Contact**

M. Maxime Di Mascio - 06.29.63.43.16

## **Suivi de l'action**

Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (émargement par les stagiaires et le formateur, attestation de stage)

## **Evaluation de l'action**

Une évaluation de l'action (satisfaction des participants) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (Exercice) seront effectuées.

Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (tour de table, cible, bilan écrit...).

Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » à 1 mois.

## **Fin de formation**

Un certificat de fin de formation vous sera délivré