

OFFRE DE FORMATION

DUREE : Variable

POUR QUI ?

Chef d'entreprise ou Directeur Commercial / marketing

MODALITE DE LA FORMATION :

En présentiel

En distanciel

MODALITES D'EVALUATION :

Quiz de fin formation

PRIX DE LA FORMATION :

Variable, sur demande de devis

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses de handicap, n'hésitez à nous contacter pour échanger ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

A DISTANCE

CONTACT :

greg.mullier@agile-it.tv
03 6 46 24 55 04

Intitulé : Construire un site internet qui ramène des prospects

Intervenant : MULLIER GREGORY

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS GENERAUX

- 1 - Apprendre à rédiger une page de vente qui convertit les lecteurs en prospects
- 2 - Établir des opérations marketing via des parcours de vente
- 3 - Apprendre à utiliser la publicité, les réseaux sociaux et établir une relation client digitale
- 4 - Comprendre et mettre en place des indicateurs de performance, des tableaux de bord

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Sessions en visio composées de
- Apports théoriques
- Exercices (à faire pour la session suivante)
- Debriefing/correction des exercices
- L'apprenant refait visuellement son site internet grâce aux exercices
- Quizz général à la dernière session

PROGRAMME

- I / Comprendre sa cible 1- Qui sont vos clients parfaits ?
- 2 - Quelles sont ses problématiques
- 3 - Quelle situation souhaite t-il ? 4 - La carte des émotions
- 5 - Les expressions des problématiques
- II / Le Site 1- Le positionnement de la concurrence
- 2 - Charte graphique & Expérience utilisateur
- 3 - Le SEO, La carte des mots clefs, Les sites partenaires
- Rédiger pour les moteurs de recherche
- 4 - Les parcours de ventes (opération marketing)
- 5 - Les mention légales et RGPD
- 6 - Créer sa page d'accueil
- 7 - Créer une page de vente
- III / La vente sociale
- 1 - La publicité, Google, Meta, Pinterest, LinkedIn
- 2 - La Gestion de communauté
- 3 - L'art de rédiger pour vendre (CopyWriting)
- 4 - L'art d'animer une communauté
- IV / Créer & Comprendre les données
- 1 - Mise en place des Analytics 2 - Créer des tableaux de bord business 3 - CRM et relation Client 4 - Automatisation

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi pour envisager la période la plus propice pour vous et vos équipes