

FORMATION « MARKETING NUMERIQUE : CREER, GERER ET DEVELOPPER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE »

OBJECTIFS :

- ELABORER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE POUR VENDRE VOS PRODUITS ET SERVICES
- CONNAITRE ET METTRE EN OEUVRE VOTRE STRATEGIE DE DROPSHIPPING
- MAITRISER LA PUBLICITE SUR LES RESEAUX SOCIAUX
- CONVERTIR SES PROSPECTS EN CLIENTS
- GERER LES AUTOMATISATIONS DE PAIEMENT.

PUBLIC Cette formation s'adresse aux publics ayant besoin de savoir utiliser les réseaux sociaux dans un but professionnel et trouver des prospects	METHODE PEDAGOGIQUE : Démarche pédagogique active. Les notions théoriques enseignées sont immédiatement suivies d'une mise en pratique basée sur des exercices et cas concrets résultants des informations recueillies tout au long du cours. En l'occurrence, QCM, cas pratiques ou mises en situation fondées sur une spécificité décrite pendant le cours.	SUIVI PEDAGOGIQUE : suivi de la progression pédagogique en continu. Individualisation des parcours de formation en fonction de la progression individuelle des apprenants.
PRE-REQUIS : <i>Avoir quelques notions de base sur les réseaux sociaux</i>	ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Un responsable pédagogique référent est désigné pour le suivi individuel du stagiaire.	MODALITES D'EXAMEN : Distanciel.
INTERVENANTS : Intervenant qualifié, sélectionné sur la base de ses connaissances spécifiques en rapport avec le contenu du programme étudié. Expérience personnelle certifiée par un diplôme en rapport avec la matière enseignée et ses aptitudes à l'enseignement professionnel.	MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES : Cours dispensés au moyen d'un rétro-projecteur, paper-board et d'un ordinateur mis à la disposition des apprenants	VALIDATION : A la fin de chaque journée, un Questionnaire à Choix Multiple permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences
ADAPTATION AU PUBLIC Tests de positionnement réalisés en amont de la formation afin de déterminer les prérequis, la durée et l'individualisation du parcours.	EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE EVALUATION PEDAGOGIQUE : Evaluation continue par mise en situation.	SANCTION : Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de cette formation.
		DUREE DE L'ACTION : 30 HEURES.
		LIEU DE L'ACTION : Le Cannet, distanciel
		NOMBRE DE STAGIAIRES : 3 stagiaires maximum.

CONTENU DE LA FORMATION

« MARKETING NUMERIQUE : CREER, GERER ET DEVELOPPER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE »

I) DEFINITION ET EVOLUTION DES RESEAUX SOCIAUX et du Marketing numérique

A) Définition :

L'approche classique

L'approche économique.

B) L'Utilisateur : principal acteur des réseaux sociaux

1) *L'utilisateur : un sujet aux contours protéiformes*

2) *Les différents objectifs de l'utilisateur*

3) *La finalisation des objectifs de l'utilisateur*

II) Créer et gérer votre boutique en ligne

- Formalités et procédures pour la création de votre boutique en ligne.
- Configuration de votre boutique en ligne : apparence, footer, tunnel de vent
- Gestion de votre catalogue de produits : produit gagnant, analyse de niches, tendances du marché.
- Sourcing et analyse de la concurrence via les réseaux sociaux.
- Analyse statistique de votre boutique avec Google Analytics et optimisation de votre site dropshipping.
- Perfectionner la création de vos contenus : persuadez pour séduire et convaincre vos visiteurs avec des textes basés sur la méthode du copywriting.

- Optimisez votre Stratégie Marketing : visibilité en ligne, création de trafic, référencement naturel (SEO), réseaux sociaux, Facebook Ads et retargeting, stratégie influenceurs instagram, Google Ads , newsletter et e-mailing, marketplaces (place de marché), fidélisation de votre clientèle...

III) Résultats attendus

- Être capable de reconnaître les principaux réseaux sociaux
- Être capable de développer de nouvelles méthodes de promotion et de vente en ligne
- Être capable d'adapter la mise en place de sa stratégie publicitaire par rapport aux nouveaux outils de communication
- Maîtriser le processus d'établissement des campagnes publicitaires de A à Z
- Maîtriser les processus d'encaissement et d'automatisation des opérations commerciales
- Maîtriser la mise en oeuvre, la gestion et la mise à jour de votre boutique en ligne