

FORMATION « MARKETING NUMERIQUE : RESEAUX SOCIAUX ET FUNNELS DE VENTE »

OBJECTIFS :

Comprendre, identifier et savoir comment utiliser un ou plusieurs réseaux sociaux pour améliorer et optimiser la communication et la rentabilité de votre entreprise.

| | | |
|---|---|--|
| PUBLIC Cette formation s'adresse aux publics ayant besoin de savoir maîtriser les rudiments du marketing numérique et d'automatiser leur processus de vente via les réseaux sociaux et les funnels de vente. | 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>Maîtriser quelques fondamentaux en réseaux sociaux.</i> | ENCADREMENT PEDAGOGIQUE : Un responsable pédagogique référent est désigné pour le suivi individuel du stagiaire. | MODALITES D'EXAMEN : Pas d'examen. |
| 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 : 40 HEURES. |
| | | LIEU DE L'ACTION : Distanciel. |
| | | NOMBRE DE STAGIAIRES : 3 stagiaires maximum. |

CONTENU DE LA FORMATION

« MARKETING NUMERIQUE : RESEAUX SOCIAUX ET FUNNELS DE VENTE »

I) DEFINITION ET EVOLUTION DES RESEAUX SOCIAUX

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) MARKETING NUMERIQUE ET FINNELS DE VENTE

A) Tableau de Bord

- Page Contact - La Page Vente - Le Marketplace

B) Elaborer les pages de votre funnel

- Construire la Page d'Optin - Construire la Page
de Remerciement – Construire la Page de Vente
– Construire la Page d'Upsell Parfaite -
Construire sa Page de Downsell - – Construire la
Page de Confirmation de Vente - – Introduction
au Funnel Webinaire – Construire La Page
D'Inscription au Webinaire – Construire la Page
du Compte à Rebours - – Construire la Page du
Webinaire – Construire la Page de Replay –
Manipuler les Elements d'une page d'un Funnel
– Configuration Générale d'un Funnel – Changer
les Paramètres Généraux –

C) Configurer les Modes de Paiements

D) Configurer le Système d'Emails

E) Configurer les Noms de Domaine

– Comment se Faire Aider – Comment Créer Une
Liste – Comment Ajouter Vos Contacts aux Listes –
Comment Créer sa Smart Liste – Comment Créer Un
Broadcast – Comment Créer son Follow-Up Funnel

F) Configurer le système d'affiliation

– Configurer les Paramètres Généraux de l'Affiliation
– Utiliser l'Affiliation pour ses Produits – Comment
Créer sa Plateforme D'Affiliation – Créer Un Espace
Membre

G) Comment Ajouter le Pixel Facebook

H) Comment Configurer la Pop Up

I- Comment Ajouter Paypal comme deuxième moyen de Paiement