



Centre de formation  
**WAKANDA**

2023

# Programme de formation

Centre de Formation  
WAKANDA

# Initiation au Marketing Digital

## Objectifs (professionnels)

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

- ✓ Appréhender les différentes notions du marketing et du digital
- ✓ Augmenter son aisance et son autonomie sur la création d'une stratégie
- ✓ Développer sa capacité à se poser les bonnes questions et créer une feuille de route pour atteindre ses objectifs
- ✓ Découvrir les outils utiles pour gagner du temps et augmenter sa productivité

## Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation (en présentiel)

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

## Public

Le public concerné est : personnes cherchant à développer ses compétences digitales, personnes à vocation entrepreneuriale, personnes en changements professionnels.

## Pré-requis

- Disposer d'un ordinateur portable et d'un smartphone pour les ateliers
- Maîtriser le français

## Durée

Cette formation dispensée en présentiel se déroulera en 14 heures sur 2 jours.

Horaires : 9h00 – 17h00

Dates : Lundi 6 et Mardi 7 mars 2023 / Lundi 28 et Mardi 29 août 2023

## Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 333,33 euros HT soit 400 euros TTC (taux de tva 20%).

## Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : le contrat/la convention est signé(e).

Les délais d'accès à l'action sont de 3 jours

Nombre de participants : min. 4, max. 12



## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : expérimentale et sensorielle

Outils pédagogiques : fiches d'exercices, ateliers de mise en pratique

Supports pédagogiques : support de cours remis au stagiaire

Prise en compte du handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

### Éléments matériels de la formation

Salle de formation : Notre salle de formation est équipée d'un écran de projection, d'un espace de restauration. Accès PMR.

Équipements divers mis à disposition : WIFI.

Documentation : Le formateur s'appuiera sur le dossier remis aux bénéficiaires au début de la formation.

### Compétences des formateurs

Formation dispensée par Margot Dupin, consultante et accompagnatrice en stratégie digitale, marketing et communication, gérante de la société MACS Conseil.

## Contenu

*PARTIE 1 - Qu'est-ce que le marketing ? Et comment établir sa stratégie ? (7 heures)*

- *Découvrir les bases du marketing et du digital*
- *Appréhender les différentes notions et termes du secteur*
- *Explorer les étapes de la création d'une stratégie marketing*

*PARTIE 2 - Comment augmenter sa visibilité sur internet et attirer des prospects ? (7 heures)*

- *Parcourir les étapes de la création d'une stratégie de communication*
- *Explorer les bonnes pratiques pour communiquer sur LinkedIn et Instagram*
- *Approfondir sa méthode de prospection*

## Suivi et évaluation

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- évaluation des acquis en fin de session

### Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Questions orales ou écrites (QCM...)
- Mise en situation
- Fiches d'évaluation

