



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

