

FORMATION TRY&LEARN

E-MARKETING

MESURER SA PERFORMANCE SUR LES LEVIERS DIGITAUX



Objectifs pédagogiques

A la fin de cette formation, les participants pourront optimiser leur performance sur les moyens digitaux. Ils seront capables d'identifier les meilleurs KPI et de construire un tableau de bord pertinent pour le suivi de leurs actions.

Public et secteur visé

Secteur : Tous secteurs

Public : UX Designer, webmarketer, responsable communication, chef d'entreprise

Thèmes abordés

- Webanalyse
- Construction de tableaux de bord
- E-mail marketing
- Outbound/ Inbound marketing
- SEO / SEA / SMO

Pré-requis

Connaissances et/ou compétences souhaitées

- Notions de management d'entreprise
- Notions de base en webmarketing (vocabulaire)

Expérience et/ou compétences métiers souhaitées mais non indispensables

- Principaux leviers digitaux
- Mettre en place des tableaux de bords
- Manager une équipe

Accessibilité

- Le délai entre la prise de contact et la mise en œuvre de la formation demandée est de 2 jours ouvré
- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement spécifique est assuré par nos référents handicap.

A la fin de cette formation, l'apprenant

- Saura identifier les meilleurs KPIs par leviers
- Saura optimiser l'efficacité de campagnes SEA
- Sera capable de construire des tableaux de bord pertinents
- Saura calculer un coût d'acquisition
- Développera ses compétences de webanalyse

Méthodes pédagogiques

- Simulateur informatique de mise en situation
- Apprentissage par la pratique : les apprenants feront des choix relatifs à leur métier "virtuel"
- Mise en place de la méthode applicative : les apprenants mettent en oeuvre leurs connaissances
- Possibilités de déploiement diverses : présentiel, E-learning ou Blended-Learning

Modalités de personnalisation

- Évaluation de la maîtrise des compétences des apprenants en amont
- Adaptation du contenu de la formation en lien avec l'audit de niveau
- Mise à disposition des contenus pédagogiques au fur et à mesure de la formation
- Accessibilité à une plateforme en ligne où les apprenants peuvent retourner consulter les contenus à leur rythme
- Questions/Réponses individualisées

Évaluations multiples

- Évaluation diagnostique (via des quiz de positionnement amont et aval)
- Évaluation formative pratique (via les simulateurs pédagogiques)
- Évaluation formative théorique (via des quiz théoriques)
- Évaluation sommative (via une mise en situation professionnelle)



TYPE
intra/inter



FORMAT
présentiel; blended learning,
e-learning



LANGUE
Animation en français
ou en anglais



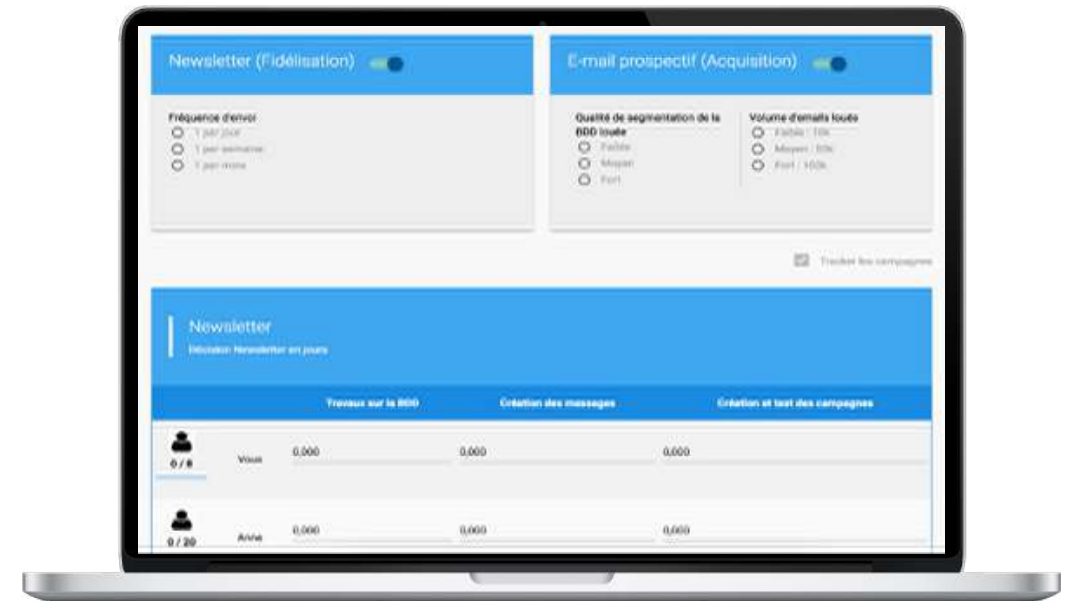
SUIVIS
individualisés, rapports
de compétences
personnalisés



DURÉE
2 jours



TARIF
de 1 200€ à 1 600€
HT par personne



PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION



JOUR 1

- Bases du webmarketing
- 2 séquences de jeu
- Les outils et méthodes de webanalytics
- 2 séquences de jeu
- Calculer un coût d'acquisition
- Debriefing

JOUR 2

- 2 séquences de jeu
- Optimiser son SEA, SEO pour améliorer l'efficience
- Construire des tableaux de bord et reportings adaptés
- Newsletter de fidélisation, e-mail prospectif
- Questions ouvertes et apports spécifiques
- Conclusion

15 SIMULATEURS ET
SERIOUS GAMES

30 FORMATEURS

27 000 PERSONNES
FORMÉES

200 FORMATIONS
ET ANIMATIONS

Il y a de bonnes raisons pour que les
meilleurs pilotes d'avion s'entraînent
aussi régulièrement sur des simulateurs...



CONTACT

SCIADO Partenaires
Des formations qui jouent la différence !

catalyse@sciado.fr | 04 82 53 58 95
sciado.fr



Numéro d'activité de formation : 82691398369