

FORMATION TRY&LEARN E-MARKETING

PRINCIPES DE
BASE DU
MARKETING
DIGITAL



MISE EN PRATIQUE VIA UN
SIMULATEUR



Satisfaction : 4.4 / 5
(sur 1 750 répondants en 2020)

Objectifs pédagogiques

A l'issu de la formation, les participants auront une bonne compréhension des mécanismes du marketing digital. Ils seront capables d'affecter des ressources (budget, temps) sur des leviers marketing afin d'acquérir des visiteurs pour leur site internet.

Public et secteur visé

Secteur : Tous secteurs

Public : Toute personne désirant découvrir les bases du marketing digital

Thèmes abordés

- Vocabulaire de l'e-marketing
- Leviers d'acquisition de trafic
- Allocation des ressources
- Evaluation de la performance
- Définition des bons indicateurs en fonction des stratégies

Pré-requis

Connaissances et/ou compétences souhaitées

- Notions de management d'entreprise
- Connaissance de l'environnement informatique

Expérience et/ou compétences métiers souhaitées mais non indispensables

- Aucune

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 reconnaître les principaux leviers digitaux
- Comprendra le fonctionnement des actions e-marketing
- Saura maîtriser des notions de SEO / SEA
- Saura optimiser un site pour le référencement naturel
- Saura évaluer la performance des actions marketing

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



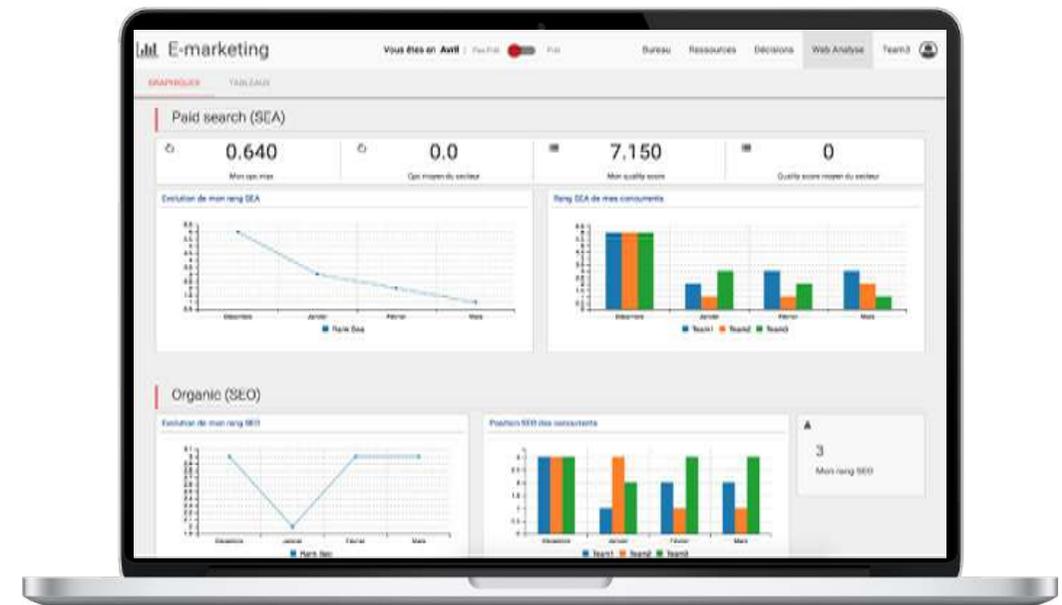
SUIVIS
individualisés, rapports
de compétences
personnalisés



DURÉE
2 jours



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



PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION



JOUR 1

- Introduction au webmarketing
- 1 séquence de jeu
- Les compétences clés pour les différents leviers
- 2 séquences de jeu
- Principes de base du SEO / SEA et SMO
- Debriefing

JOUR 2

- 2 séquences de jeu
- Créer une newsletter performante
- Optimisation de son site internet
- Mesurer la performance de ses actions
- 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