Appréhender ses principaux leviers d'acquisitions digitaux

OBJECTIFS

- Concevoir le bon marketing mix, connaître le vocabulaire “digital – acquisition”
- Optimiser ses leviers d’acquisition

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser sa visibilité sur Google immédiatement grâce au SEA

- Utiliser le « remarketing » sur le réseau Google Adsense
- Tester Google Shopping et/ou Youtube Ads
- Être présent sur plusieurs médias sociaux
- Les fonctions d’un Social Media Manager et d’un Community Manager
- Construire un contenu viral performant

Utiliser les outils de Social Media Advertising (Facebook Ads, Twitter ads…)

- E-Mailing toujours efficace, le bon message à la bonne personne
- L’importance de l’objet, du visuel, du contenu texte et du CTA
- Fabriquer des Landing page performantes
- Choisir les bons outils pour le routage et l’AB testing

Piloter la performance

- Gérer ses prospects tout au long du cycle d’achat
- Automatiser ses actions webmarketing à l’aide d’outils de marketing adéquats
- Créer des indicateurs pour mesurer l’impact des investissements
- Suivre l’évolution

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Le webmarketing est devenu incontournable pour conquérir de nouveaux clients dans un écosystème digital saturé. Cette formation révèle comment exploiter la puissance de Google Ads, du remarketing et des réseaux sociaux pour obtenir une visibilité immédiate et ciblée. Les participants découvrent les stratégies de Social Media Advertising et de création de contenu viral qui transforment les investissements publicitaires en retour sur investissement mesurable. Cette expertise permet de dépasser ses concurrents et de capter l'attention dans un environnement où l'attention devient la ressource la plus rare.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com