



Programme détaillé de la formation “ **Master Class Marketing Digital** ”



Indicateurs qualités

Nombre de stagiaires formés en 2020 : 21

Nombre de sessions en 2020 : 13

Taux de satisfaction moyen : Très satisfait

« 100% de nos clients interrogés recommanderaient cette formation »

Taux d'assiduité : 100%

Taux de rupture : 0%

1. Public

Cette formation s'adresse prioritairement à toutes personnes souhaitant mettre en place une communication en ligne pour son activité. Il pourra s'agir d'un créateur d'entreprise, d'un entrepreneur mais aussi d'un salarié devant instaurer ou améliorer une communication online.

La formation étant accessible à distance, il suffira à l'intéressé d'avoir une bonne connexion internet notamment pour faire de visioconférence.

2. Pré-requis

Aucun pré-requis juste avoir un ordinateur avec accès internet et webcam.

3. Objectifs

L'objectif de cette formation est d'acquérir les bases d'une communication professionnelle sur Internet. Six objectifs sont proposés dans ce but :

1. Observer votre marché et définir votre client type
2. Apprendre à créer vos propres visuels
3. Lancer votre site professionnel
4. Travailler votre stratégie de contenu

5. Booster votre audience sans budget
6. Générer de l'audience avec les canaux payants

4. Profil stagiaire

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un marketing digital efficace, notamment les jeunes entrepreneurs n'ayant encore pas mis en place les outils de base (site internet, page facebook).

5. Profil formateur



Eric Sotoca,
49 ans,
15 ans d'entrepreneuriat,
20 ans d'activité sur internet.

diplômé :

- d'un **Master Information & Communication option Gestion de Contenus Numériques.**
- d'une Licence AES (Administration Economique et Sociale)
- d'un BTS Force de Vente

« Ma plus belle réussite ? Le Journal du Gratuit. Sa newsletter a atteint en 7 ans les 500 000 abonnés et le site, 2 millions de pages vues par an au bout de 10 ans. »

6. Sous objectifs pédagogiques

L'objectif de cette formation choisie en intégralité est triple :

- **Le 1er Niveau** concerne **la formation**, il s'agit de donner un contenu pédagogique de qualité à l'entrepreneur pour lui permettre de développer son activité professionnelle grâce notamment aux outils que propose Internet.
- **Le 2nd Niveau** concerne **les rencontres collectives** en visio ainsi que l'espace privatif en ligne qui permettent de tisser du lien entre les participants et ainsi faire émerger un co-développement professionnel.
- **Enfin le 3ième Niveau** porte sur **le coaching individuel** en visio qui apportera un accompagnement à l'apprenant : étude de ses problématiques stratégiques, savoir par où commencer, discuter de ses difficultés, l'aider à avoir du recul et donner un regard extérieur.

7. Détail du programme

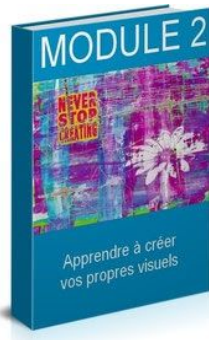
Détail du programme



MODULE 1

OBSERVER SON MARCHÉ ET DÉFINIR SON CLIENT TYPE

- Cours n°1 : Auditer sa concurrence directe.
- Cours n°2 : Mettre en place une veille dans votre secteur.
- Cours n°3 : Définir de manière méthodique son client type.
- Cours n°4 : Décliner son client type avec 4 profils différents.



MODULE 2

APPRENDRE À CRÉER VOS PROPRES VISUELS

- Cours n°5 : Trouver quel logiciel complet et gratuit pour débiter ?
- Cours n°6 : Trouver des images gratuites libres de droit.
- Cours n°7 : Visualiser des démonstrations de créations de visuel.
- Cours n°8 : Explorer des possibilités de création en ligne.



MODULE 3

LANCER VOTRE SITE PROFESSIONNEL

- Cours n°9 : Préciser son cahier des charges (architecture, formulaires,...).
- Cours n°10 : Construire son Design : Logo et charte graphique.
- Cours n°11 : Créer le site (Insérer pages, textes, images et vidéos).
- Cours n°12 : Réserver et rediriger son nom de domaine.



MODULE 4

TRAVAILLER SA STRATÉGIE DE CONTENU

- Cours n°13 : Bâtir sa stratégie de contenu et programmer la planification.

- Cours n°14 : Créer des Pages Perso et Pro pertinentes sur Facebook.
- Cours n°15 : Écrire des textes qui accrochent le lecteur (copywriting).
- Cours n°16 : Créer un compte LinkedIn et savoir l'exploiter correctement.



MODULE 5

BOOSTER SON AUDIENCE SANS BUDGET

- Cours n°17 : Construire sa base de clients potentiels avec l'emailing.
- Cours n°18 : Utiliser la communauté comme facteur de croissance.
- Cours n°19 : Relations Presse : comment séduire un journaliste.
- Cours n°20 : Obtenir des avis et recommandations.



MODULE 6

GÉNÉRER L'AUDIENCE AVEC LES CANAUX PAYANTS

- Cours n°21 : Prioriser les canaux payants dans un second temps.
- Cours n°22 : Avoir la bonne approche avec Google AdWords.
- Cours n°23 : Créer sa première campagne Facebook.
- Cours n°24 : Créer un programme d'affiliation et trouver des influenceurs.

8. Modalités pratiques

La formation se déroulant en FOAD (Formation à Distance), il vous sera plus confortable d'utiliser un ordinateur relativement récent (5 ans max) et une connexion à internet rapide (ADSL ou fibre). Une webcam sera un plus pour les accompagnements en visioconférence.

9. Mode d'évaluation et de validation

Évaluation par le formateur à partir:

- d'un questionnaire en début de formation ou d'un entretien individualisé
- d'un entretien permettant l'expression à mi parcours sur la progression des apprentissages,
- d'un questionnaire en fin de formation (suivi d'un bilan exprimé).

Attestation de formation : l'apprenant obtient une attestation de formation.

10. Durée et tarifs

Chaque apprenant bénéficie :

- ✓ De 24h de cours en ligne sur le Marketing Digital et les outils numériques indispensables.
- ✓ De Coaching Visio Individuel à la demande (suivant contrat choisi).
- ✓ D'un accès aux cours illimités ainsi qu'aux mises à jour.
- ✓ D'un accès illimité au groupe Facebook privé des élèves.
- ✓ De Coaching Visio en Groupe chaque lundi matin de 8h à 9h (suivant contrat choisi).
- ✓ Des outils présents ou à venir sur plateforme pédagogique (espace Interviews, annuaire)

La formation d'accompagnement individualisée se déroule sur de 1 mois à 12 mois, un RV téléphonique ou visio permet de déterminer quelle option est la plus adaptée à votre projet.

Formule BASIC	Formule START	Formule STANDARD	Formule PREMIUM
550 euros (durée estimée : 48h)	880 euros (durée estimée : 80h)	1100 euros (durée estimée : 112h)	2950 euros (durée estimée : 368h)
Formule de base avec :	Formule BASIC +	Formule START +	Formule STANDARD +
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 24h de cours en ligne accessibles sur ordinateur et smartphone. ✓ Accès aux cours illimités ainsi qu'aux mises à jour. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coaching Individuel en Visio, à la demande durant 1 mois. ✓ Accès aux Replays des Coachings Individualisés. ✓ Co-Développement de Groupe en Visio, chaque lundi matin de 8h à 9h durant 1 mois. ✓ Accès aux Replays des Co-Développement de Groupe. ✓ Accès illimité au Groupe Facebook privé des Élèves. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coaching Individuel en Visio, à la demande durant 3 mois. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coaching Individuel en Visio, à la demande durant 12 mois. ✓ Edition limitée à 5 personnes pour 2020.

La durée de la formation est variable. Elle varie en fonction du contrat choisi, voici le détail :

Détail des durées possibles de la Master Class Marketing Digital				
Formules	BASIC	START	STANDART	PREMIUM
Durée de la formation (en semaine)	2	4	12	48

Tarif de base	550 €	880 €	1 100 €	2 950 €
Les vidéos de formation	24h	24h	24h	24h
Coaching de groupe		4h	12h	52h
Replay des anciens groupes		8h	8h	60h
Coaching individuel*		4h	12h	48h
Travail Personnel	24h	40h	56h	184h
TOTAL des Heures	48	80	112	368
Prix à l'heure	11,5€	11,0€	9,8€	8€
Nombre d'heure par semaine	24,0	20,0	9,3	7,7

* Les Coaching Individuels sont proposés en mode "illimités", c'est à dire que vous êtes responsables de votre propre parcours. Dans ce tableau, nous avons pris une base moyenne de 1 RV visio par semaine.

11. Délai d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

12. Accessibilité / Handicap

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions

pas en mesure de répondre à vos attentes, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.