

**IDEO Consultants** Organisme de formation - Déclaration enregistrée sous le N° 82 26 02262 26 auprès du préfet de la région ARA

## PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

# SE FORMER AU MARKETING DIGITAL POUR DÉVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

### Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT :

Ce programme de formation est axé sur le marketing digital, qui englobe toutes les stratégies et les techniques de marketing appliquées aux canaux en ligne tels que les médias sociaux, le référencement, le marketing par e-mail, la publicité en ligne, le growth marketing, etc., pour conquérir de nouveaux clients et fidéliser son portefeuille.

**Durée :** 35 heures (5 journées de 7 h) + ½ jour en entreprise (optionnel)

**Effectif :** de 1 à 8 apprenants

**Lieu :** IDEO Consultants (Valence) ou FOAD si les circonstances le justifient

### Objectifs :

Au terme de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les fondements du marketing digital et son importance dans le paysage actuel des affaires,
- Apprendre à élaborer une stratégie de marketing digital cohérente en alignant les objectifs commerciaux avec les tactiques numériques appropriées,
- Découvrir les différentes techniques et outils du marketing digital pour attirer du trafic qualifié vers votre site web ou vos plateformes en ligne,
- Maîtriser les compétences nécessaires pour mesurer, analyser et optimiser les performances de vos campagnes de marketing digital,
- Acquérir des connaissances sur la gestion de la relation client en ligne, la fidélisation et le développement d'un portefeuille de clients existants.

### Prérequis :

- Être dirigeant(e) de TPE ou collaborateur concerné et/ou avoir un projet concret de développement commercial ;
- Notions marketing basiques ;
- Disposer d'un ordinateur avec un accès internet haut débit.

**IDEO Consultants** Organisme de formation - Déclaration enregistrée sous le N° 82 26 02262 26 auprès du préfet de la région ARA

### Modalités et accessibilité :

La formation pourra se dérouler au siège d'Idéo Consultants, sis au 4, rue Georges AURIC, 26000 VALENCE, ou dans un espace externe permettant l'accueil des personnes à mobilité réduite. (Sous réserve d'un surcoût et d'un délai de prévenance de 2 semaines aux personnes de forte surdité). Les autres situations peuvent être examinées au cas par cas.

### Modalités d'évaluation :

- Questionnaire de positionnement en amont de la formation permettant au formateur de choisir des exemples et des études de cas directement inspirés des besoins
- Contrôle d'acquisition final (sous forme de QCM)
- Evaluation de la satisfaction à l'issue de la formation

### Contacts:

Catherine RIGOLLET, Responsable Administrative, [catherine.rigollet@ideo-consultants.com](mailto:catherine.rigollet@ideo-consultants.com)  
Tel: 04 75 78 26 62 - 06 30 36 70 04

Vincent GNEMMI, Consultant & Formateur, [gnemmi@ideo-consultants.com](mailto:gnemmi@ideo-consultants.com),  
Tél : 06 50 09 10 10

### Tarif par participant : Tarif par participant(e) :

- Offre 1 – 1 278,55 € H.T Durée de la formation : 7 jours collectifs (35 heures au total)
- Offre 2 – 1 825,00 € H.T Durée de la formation : 7 jours collectifs (35 heures au total) + 0,5 jours en entreprise + frais déplacement dans votre entreprise. (+ TVA en vigueur si applicable) par participant.

Délai d'accès : 2 semaines

Méthodes de formation utilisées : Magistrale – Interrogative - Découverte

### Matériel mis en œuvre par le formateur :

Connexion très haut débit  
PC

### Éléments à fournir par la société demandeur :

Aucun

**IDEO Consultants** Organisme de formation - Déclaration enregistrée sous le N° 82 26 02262 26 auprès du préfet de la région ARA

## PROGRAMME DETAILLE

Il s'agit d'un programme de formation opérationnel basé sur la méthode A3R3, aussi appelée « pirate funnel » qui permet de :

- Développer sa visibilité et améliorer son image de marque
- Déployer une stratégie digitale de conquête et acquérir de nouveaux clients
- Exploiter les données / data pour optimiser sa performance commerciale
- Fidéliser et entretenir son portefeuille client
- Digitaliser le parcours client pour optimiser son processus de vente

### Jour 1 – 7 heures

#### **Awareness (Sensibilisation)**

- Faire un diagnostic de sa présence digitale
- Identification des profils types de clients
- Développer la notoriété de son entreprise, de ses produits et services grâce aux médias offline et online

### Jour 2 – 7 heures

#### **Acquisition**

- Comment réaliser un benchmark
- Définir ses objectifs de communication
- Construire et structurer un storytelling
- Rédiger un plan éditorial, et générer ses propres médias
- Utiliser l'intelligence artificielle et apprendre à rédiger un prompt pour Chat GPT

### Jour 3 – 7 heures

#### **Activation**

- Comment récupérer de la Data, pour quelle valeur ?
- Growth Hacking ou comment trouver de la Data ?
- Le RGPD – Règlement Général sur la Protection des Données
- Comment exploiter les Datas pour communiquer ?
- Générer un parcours client
- Exploiter les indicateurs de performance (KPI)

### Jours 4 & 5 – 14 heures

#### **Retention (Fidélisation)**

- Comment fidéliser son client ?
- Quelles valeurs exploiter (DATA) ? dans quels cas ?
- Construire un scénario de marketing automation
- Exploiter les indicateurs de performance (KPI)

#### **Referrals (Recommandations)**

- Quelles sont les techniques de communication qui permettent d'améliorer son « Reach »
- Exploiter les indicateurs de performance (KPI) du « Reach »

#### **Revenue (Recommandations)**

- Comment améliorer la récurrence ou le panier moyen ?
- Exploiter les indicateurs de performance (KPI) digitaux



**IDEO Consultants** Organisme de formation - Déclaration enregistrée sous le N° 82 26 02262 26 auprès du préfet de la région ARA

Les participants auront l'opportunité de se familiariser avec les outils et les plateformes populaires utilisés dans le marketing digital, grâce à des sessions interactives et des exercices pratiques qui permettront aux participants de mettre en pratique leurs connaissances nouvellement acquises.

## **FORMATEUR**

### **Vincent GNEMMI**

Titulaire d'un MBA en marketing Digital & Brand Management, d'un M2 en stratégie commerciale, et d'une certification en marketing de l'innovation, je possède une expertise consolidée par une expérience de 23 années en agence et en entreprises, en direction Marketing et Communication, lors desquelles j'ai collaboré avec des startups, TPE/PME, ETI et grands groupes dans les domaines de la métrologie 3D, l'industrie agroalimentaire, l'énergie, l'industrie du cartonnage, la logistique, les réseaux d'eau, l'aéronautique, la propreté et désinfection, la sûreté, et sécurité, la métallurgie, l'environnement, les objets connectés, la santé animale, l'événementiel, l'entrepreneuriat, ... En France et à l'international.

## **Taux de satisfaction 2023**

**96.7 %**