



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Durée : 2 jours soit 14 heures
En présentiel

Tarif minimum indicatif : 1920€ (exonération de TVA)

Formation dispensée à partir de 1 personne minimum

Effectif limité à 12 personnes.

Formation modulable selon vos besoins (sélection de modules possible)

Être visible en ligne pour une entreprise est un impératif. Que vous lanciez votre activité ou que vous cherchiez à conquérir de nouveaux marchés, cette formation vous apportera une stratégie web pour développer votre visibilité en ligne. Adeline vous accompagnera pour définir vos objectifs et cibles prioritaires, avant de déployer un plan d'actions concret après avoir étudié l'ensemble des canaux de visibilité en ligne.

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez en capacité de :

- Comprendre les enjeux de la visibilité en ligne en explorant l'importance de la présence sur Internet pour les entreprises,
- Analyser les différents canaux de visibilité en ligne en examinant les plateformes et les outils disponibles pour promouvoir une entreprise sur le web,
- Définir les objectifs de visibilité en ligne en identifiant ce que l'entreprise souhaite accomplir grâce à sa présence sur Internet,
- Développer une stratégie de visibilité en ligne en élaborant un plan d'action détaillé pour atteindre les objectifs fixés,
- Mettre en oeuvre les tactiques de visibilité en ligne en utilisant des techniques telles que le référencement naturel (SEO), la publicité en ligne, le marketing de contenu, le marketing par e-mail, ...
- Évaluer l'efficacité de la stratégie de visibilité en ligne en mesurant les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés.

Public

Chefs d'entreprise et salariés ayant des tâches de communication



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Prérequis

Afin de garantir une expérience de formation optimale, les participants doivent remplir les prérequis suivants :

- Connaissance de la langue française,
- Avoir une base de connaissance en communication.

Outils et méthodologies d'évaluation

Avant la formation : avant le démarrage de la formation, une analyse préliminaire à l'aide d'un questionnaire est réalisée pour adapter le contenu de la formation aux besoins spécifiques du participant.

Pendant la formation :

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque participant est évalué individuellement à l'aide :

- Ateliers participatifs avec études de cas
- Mises en pratiques

Une évaluation à la fin de la journée à l'aide d'un QCM validera votre niveau en sortie de formation.

Un point en fin de journée de formation recueillera vos impressions à l'aide d'un questionnaire d'évaluation à chaud qui mesurera votre satisfaction.

Après la formation : suite à la formation, nous maintenons un suivi actif en vous contactant environ un mois après la formation. L'objectif est d'évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel et de nous assurer que les compétences acquises sont appliquées de manière efficace.



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Moyens d'encadrement de la formation

Im'plante ta marque s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- les échanges avec les participants ;
- des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises ;

Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant à l'issue de la formation : supports de cours utilisés pendant la journée (PDF) ainsi qu'une bibliographie de liens utiles.

Lieu de formation

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise.

Modalités et délais d'accès

Le programme sera diffusé sur notre site www.iptm.fr et sur les réseaux sociaux d'Im'plante ta marque (Instagram, Facebook et LinkedIn).

Les participants peuvent s'inscrire en appelant directement au numéro suivant : 06.75.60.14.33. Adeline Georges Schaffhauser, représentante de l'organisme de formation et formatrice, sera disponible pour fournir des informations supplémentaires, répondre aux questions et aider au processus d'inscription.



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Les participants peuvent également s'inscrire en envoyant un e-mail à adeline@iptm.fr en indiquant leur intérêt pour la formation « Développer sa visibilité en ligne » ou via le formulaire de contact sur notre site internet.

Après la première prise de contact par téléphone, par e-mail ou via le formulaire de contact, les participants recevront une fiche de renseignements qui nous permettra d'adapter la formation à vos besoins réels ainsi qu'un devis détaillé par e-mail. Le devis inclura les coûts de formation, les dates proposées, et toute autre information pertinente. Pour confirmer l'inscription, les participants devront signer le devis et le renvoyer par e-mail à l'adresse indiquée dans le processus d'inscription ainsi que la fiche de renseignements.

Toutes les inscriptions seront au préalable étudiées afin de déterminer la faisabilité de votre projet.

Le démarrage de la formation est de 10 jours minimum après la signature du contrat ou de la convention.

Accessibilité

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contacts

Adeline GEORGES SCHAFFHAUSER : formatrice, référente pédagogique et référente handicap

Tél : 06.75.60.14.33

Mail : adeline@iptm.fr

Contenu de la formation

Le programme est découpé en 6 modules et peut être découpé et adapté selon les besoins du client.



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Début de la formation

Présentation des stagiaires
Présentation de la formation
Définition du cadre formatif
Positionnement : QCM via Google Forms

Module 1 : Comprendre les enjeux de la visibilité en ligne en explorant l'importance de la présence sur Internet pour les entreprises,

Durée : 1 heure

Comprendre comment une visibilité en ligne peut contribuer à accroître la notoriété de la marque, à générer du trafic vers le site web et à développer les ventes.

Évaluation : QCM

Module 2 : Analyser les différents canaux de visibilité en ligne en examinant les plateformes et les outils disponibles pour promouvoir une entreprise sur le web,

Durée : 3 heures

Analyse des différents canaux de visibilité en ligne : réseaux sociaux, blogs, sites web, forums, annuaires en ligne, ...

Comprendre les avantages et les inconvénients de chaque canal afin de choisir les plus adaptés à ses objectifs

Évaluation : mise en pratique

Module 3 : Définir les objectifs de visibilité en ligne en identifiant ce que l'entreprise souhaite accomplir grâce à sa présence sur Internet,

Durée : 1 heure

Réflexion sur vos objectifs de communication en ligne tels que l'augmentation du trafic sur le site web, l'acquisition de nouveaux clients, l'amélioration de la réputation en ligne,

...

Évaluation : mise en pratique

Module 4 : Développer une stratégie de visibilité en ligne en élaborant un plan d'action détaillé pour atteindre les objectifs fixés,

Durée : 2 heures

Déterminer les messages clés à communiquer, les audiences cibles à cibler, les tactiques à utiliser et les indicateurs de performance à surveiller

Évaluation : mise en pratique



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Module 5 : Mettre en oeuvre les tactiques de visibilité en ligne en utilisant des techniques telles que le référencement naturel (SEO), la publicité en ligne, le marketing de contenu, le marketing par e-mail, ...,

Durée : 6 heures

Comprendre comment utiliser efficacement ces tactiques pour accroître la visibilité de l'entreprise sur Internet.

Utilisation de tactiques de visibilité en ligne

Évaluation : mise en pratique

Module 6 : Évaluer l'efficacité de la stratégie de visibilité en ligne en mesurant les résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés,

Durée : 1 heure

Utilisation d'indicateurs tels que le nombre de visiteurs sur le site web, le taux de conversion, le taux d'engagement sur les réseaux sociaux, ...

Suivi des indicateurs afin d'identifier les points forts et les points faibles de la stratégie afin d'apporter les ajustements nécessaires.

Évaluation : mise en pratique

Fin de la formation

QCM final via Google Forms

À la fin de notre parcours de formation, nous nous réunirons pour une séance de clôture dynamique. Au cours de cette séance, nous examinons les principales compétences nouvellement acquises. Vous partagerez vos impressions à travers un questionnaire de satisfaction qui contribuera à façonner nos futurs programmes de formation.

Suivi et évaluation des résultats

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques, mises en situation, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois) attestation de formation.

Dates

Nous consulter

Horaires de formation

De 9h à 13h et de 14h à 17h



Programme de formation

Développer sa visibilité en ligne

Les plus

1. **Approche pratique** : la formation est axée sur des activités pratiques, notamment des études de cas et des exercices concrets, permettant une application immédiate des compétences acquises,
2. **Adaptabilité aux niveaux de compétence** : convient tant aux débutants qu'aux professionnels. Les sessions sont structurées de manière à accompagner chaque participant selon son niveau de compétence initial.
3. **Expertise de la formatrice** : la formatrice est experte en communication, apportant une connaissance approfondie et des conseils pratiques basés sur son expérience réelle dans le domaine.
4. **Feedback personnalisé** : les participants bénéficieront d'un feedback personnalisé, favorisant une amélioration continue.
5. **Mises en situation réalistes** : les participants auront l'occasion de mettre en pratique leurs compétences dans des mises en pratique, renforçant ainsi leur confiance et leur capacité à appliquer les connaissances acquises.

Nos résultats 2021

Atteinte des objectifs de la formation : 100%

Taux de satisfaction des participants : 100%

Taux de recommandation : 100%

Nombre de formations dispensées : 1

Nombre d'apprenants : 1