

## FNE23 - Marketing Digital, Growth Hacking, IA

*Cette formation complète en marketing numérique offre aux participants une opportunité unique de maîtriser les fondamentaux ainsi que les dernières tendances en matière de communication numérique. Les participants auront l'occasion d'acquérir des compétences pratiques et théoriques indispensables pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies webmarketing efficaces, tout en renforçant leur capacité à suivre et à analyser les données pour optimiser les performances des campagnes.*

**Durée:** 35.00 heures (5.00 jours)

### Profils des apprenants

- Les professionnels
- Les particuliers

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité

Si vous avez un handicap et désirez suivre une formation, veuillez nous contacter en préalable pour discuter de vos exigences et identifier les solutions adaptées.

### Délais d'accès

Nos formations sont proposées selon les désirs de nos clients. Nous offrons également des formations personnalisées, soit en adaptant des programmes déjà en place ou en élaborant un nouveau programme basé sur vos objectifs.

Une fois contactés, la formation pourra commencer dans un délai maximum de .

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les concepts clés et les tendances actuelles de la communication numérique, y compris le référencement naturel (SEO) et la publicité payante (SEA).
- Appliquer les stratégies de webmarketing et de Growth Hacking pour optimiser les campagnes de communication numérique et atteindre les objectifs de l'entreprise.
- Utiliser efficacement les outils tels que Google Analytics, Google Search Console et Google Ads pour analyser et optimiser les performances des campagnes numériques.
- Évaluer l'impact des publications sur les réseaux sociaux, ajuster la stratégie de communication en conséquence pour maximiser l'engagement et la portée.
- Développer un plan d'action pour améliorer les compétences collectives de l'équipe et assurer une veille professionnelle continue dans le domaine de la communication numérique.

## Contenu de la formation

- Module 1 : Stratégie Webmarketing et Veille Professionnelle
  - Compréhension des tendances actuelles en communication numérique.
  - Identification et développement de la clientèle cible et de la proposition de valeur unique.
  - Différenciation entre l'inbound et l'outbound marketing et leur application.
  - Mise en place d'une veille professionnelle pour améliorer les compétences individuelles et collectives.
- Module 2 : Référencement Naturel (SEO)
  - Apprentissage des bases du SEO et son impact sur la visibilité en ligne.

Déf'inov | 1 place des fêtes Paris 75019 | Numéro SIRET : 52834181100024 |  
Numéro de déclaration d'activité : 11754956675 (auprès du préfet de région de : Paris)  
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

- Optimisation du contenu et de la structure technique des sites web.
- Analyse du trafic des concurrents et sélection des mots-clés appropriés.
- Utilisation d'outils comme la Google Search Console pour suivre et améliorer le référencement naturel.
- Module 3 : Publicité Payante (SEA)
  - Présentation des principes et des enjeux du SEA.
  - Analyse des campagnes publicitaires des concurrents.
  - Création et gestion de campagnes Google Ads et YouTube Ads.
  - Maîtrise des coûts et du budget des campagnes publicitaires payantes.
- Module 4 : Réseaux Sociaux
  - Importance des réseaux sociaux dans la communication numérique.
  - Création de contenu adapté aux différentes plateformes de réseaux sociaux.
  - Analyse et suivi de la performance des publications sur les réseaux sociaux.
- Module 5 : Stratégie de Growth Hacking
  - Introduction au Growth Hacking et ses méthodes.
  - Utilisation du dorking Google et du scrapping pour collecter des informations et des données.
  - Calcul du retour sur investissement (ROI) et de la valeur client à vie (CLTV).
- Module 6 : Suivi et Analyse de Données
  - Installation et utilisation d'outils comme Google Analytics et Google Tag Manager.
  - Suivi et analyse des données pour optimiser les performances des campagnes.
  - Gestion du suivi de conversion pour les campagnes publicitaires.

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Équipe pédagogique à l'écoute et disponible pendant toute la durée de la formation

### Moyens pédagogiques et techniques

- Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des vidéos d'aide à la pratique personnelle.
- Exercices interactifs et quiz en ligne.
- Mise à disposition d'un forum dédié au cours.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Exercices et questionnaires en ligne
- Cas Pratiques

Prix : 1050.00

Mise à jour le : 1 mars 2024