

CONNECT LEARNING

10 rue de Penthièvre

75008 Paris

Email: pedagogie@connect-learning.com

Tel: +33189470452



Formation PROSPECTION DIGITALE - Présentiel 28h

Acquérir une compréhension approfondie des différents aspects de la prospection digitale, y compris les outils et techniques spécifiques à Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads, SEO et LinkedIn Ads.

Durée: 28.00 heures

Prix : 3510.00€

Public cible

- Cette formation s'adresse à toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection dans un environnement digital. Elle convient aux commerciaux, aux responsables marketing, aux entrepreneurs et aux professionnels souhaitant développer leurs compétences en prospection digitale.

Prérequis

- Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour participer à cette formation. Cependant, une connaissance générale de l'environnement digital et des outils informatiques de base est recommandée.

Accessibilité et délais d'accès

CONNECT LEARNING s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap.

Notre référent handicap vous accompagnera dans votre projet de formation afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en œuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

Vous trouverez également sur notre site internet et dans votre espace apprenant le livret "politique du handicap" vous donnant toutes les informations utiles afin de réaliser votre formation dans les meilleures conditions.

Votre contact : Thierry DAHAN

Courriel : handicap@connect-learning.com

Téléphone : 01.89.47.04.52

Délai d'accès si CPF : 14 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à planifier, mettre en œuvre et optimiser des campagnes de publicité sur les plateformes digitales pour atteindre les objectifs marketing spécifiques (notoriété, trafic, conversions, etc.).
- Maîtriser les techniques de ciblage et de création d'audiences pertinentes pour maximiser l'efficacité des campagnes de prospection.
- Comprendre comment mesurer et analyser les performances des campagnes, ainsi que les méthodes d'optimisation pour améliorer les résultats.
- Savoir utiliser les outils de suivi, de conversion et d'analyse disponibles sur chaque plateforme pour prendre des décisions basées sur les données.

Contenu de la formation

- Module 1 :

CONNECT LEARNING | 10 rue de Penthièvre Paris 75008 | Numéro SIRET: 90469485800013 |

Numéro de déclaration d'activité: 11 756356675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

CONNECT LEARNING

10 rue de Penthièvre

75008 Paris

Email: pedagogie@connect-learning.com

Tel: +33189470452



- Introduction à la prospection digitale et son importance dans le contexte actuel.
- Compréhension des comportements des consommateurs en ligne.
- Identification des cibles
- Construction d'un fichier de prospection.
- Panorama des régies publicitaires et des technologies disponibles
- Méthodes de prospection digitale : emailing, réseaux sociaux, publicités en ligne, etc.
- Utilisation des outils de prospection et de gestion des contacts.
- Qualification des prospects et scoring.
- Élaboration d'une stratégie de communication adaptée à chaque canal.
- Module 2
 - Création de contenus attractifs et pertinents pour la prospection digitale.
 - Utilisation des techniques de copywriting pour capter l'attention des prospects.
 - Gestion des objections et des freins à l'achat en ligne.
 - Techniques de suivi et de relance des prospects.
 - Utilisation des outils et fonctionnalités de Google Ads.
- Module 3 :
 - Mesure et analyse des performances d'une campagne de prospection digitale.
 - Utilisation des outils d'analyse et de suivi des conversions.
 - Optimisation des actions de prospection en fonction des résultats obtenus
 - Utilisation des outils et fonctionnalités de Facebook Ads Manager.
- Module 4 :
 - Optimisation du référencement naturel (SEO)
 - Compréhension des principes de base du référencement naturel.
 - Optimisation des contenus et des pages web pour améliorer le classement dans les moteurs de recherche
 - Utilisation d'outils d'analyse pour suivre les performances SEO et identifier les opportunités d'optimisation.
 - Utilisation de LinkedIn Ads pour la prospection B2B
 - Compréhension des spécificités de LinkedIn Ads pour la prospection professionnelle.
 - Ciblage des audiences professionnelles pertinentes.
 - Création et optimisation d'annonces LinkedIn Ads pour maximiser l'engagement et les conversions
- Module 5
 - Études de cas et mises en situation pour mettre en pratique les connaissances acquises.
 - Échanges d'expériences et partage des bonnes pratiques.
 - Interprétation des données et identification des leviers d'optimisation
 - Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

CONNECT LEARNING est le spécialiste des parcours de formation personnalisés, en fonction de votre niveau, de votre besoin et des thématiques choisies.

Parcours 100% sur mesure, 100% flexible, 100% progressif.

Notre approche pédagogique innovante et multimodale, à la pointe des nouvelles technologies, permet un apprentissage efficace, motivant et immersif.

Notre équipe pédagogique expérimentée depuis de nombreuses années vous accompagne tout au long de votre parcours de formation.

Notre service administratif vous conseille pour la mise en place et le suivi de vos dossiers de formations.

Un (e) conseiller (ère) pédagogique dédié (e) vous assiste tout au long de votre apprentissage avec des contacts réguliers pour s'assurer du bon avancement de la formation.

Vous disposez d'un espace apprenant comprenant :

- Votre référentiel certification
- Les modalités de certification
- Des supports pédagogiques intégrés par votre formateur

CONNECT LEARNING | 10 rue de Penthièvre Paris 75008 | Numéro SIRET: 90469485800013 |
Numéro de déclaration d'activité: 11 756356675 (auprès du préfet de région de: Ile de France)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

CONNECT LEARNING

10 rue de Penthièvre

75008 Paris

Email: pedagogie@connect-learning.com

Tel: +33189470452



- Vos évaluations de pré formation et post formation

Vous trouverez dans cet espace, l'ensemble des documents nécessaires attestant du bon déroulement de la formation et des enquêtes de satisfaction.

Votre conseiller (ère) vous guidera pour la prise en main de tous les outils que nous mettons à votre disposition.

Votre service administratif :

Ouvert du lundi au jeudi de 9h00 à 17h00 et le vendredi de 9h00 à 12h30.

- Par téléphone : 01 89 47 04 52
- Par mail : pedagogie@connect-learning.com

Votre service pédagogique :

Ouvert du lundi au jeudi de 9h00 à 17h00 et le vendredi de 9h00 à 12h30.

- Par téléphone : 01 89 47 04 52
- Par mail : pedagogie@connect-learning.com

Votre référent handicap :

Thierry DAHAN

- Par téléphone : 01 77 38 18 15
- Par mail : thierry.dahan@connect-learning.com

Excellente formation !

Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques (présentations, vidéos...)
- Exercices pratiques (Brainstorming, Création d'outils, etc...)

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

- Auto-évaluation en fin de formation

Modalités de certification

L'objectif de la certification est de permettre aux entrepreneurs de TPE de maîtriser leur communication d'entreprise sur les réseaux sociaux. Ils pourront ainsi déterminer leur stratégie de communication liée à l'entreprise, identifier les réseaux sociaux pertinents et créer une page entreprise sur les réseaux choisis. Les apprenants pourront enfin en toute autonomie, élaborer et mettre en place leur stratégie éditoriale, animer leur(s) page(s) avec du contenu commercial et informatif sur les produits et l'entreprise.

RS6083