

FORMATION PROFESSIONNELLE

Les bases du Marketing Digital : boostez votre visibilité en ligne

Construisez votre stratégie digitale en une matinée et passez à l'action immédiatement !

💡 Vous publiez sur vos réseaux sociaux, envoyez quelques mailings, faites un peu de contenu sponsorisé... mais les résultats ne sont clairement pas là.

Quelques likes, 2-3 commentaires de vos clients fidèles, l'habituel émoji 🥰 de tata Renée, mais pas de nouveaux clients en vue. Pas de développement de communauté.

Il est temps de changer ça.

🎯 **Pas de théorie inutile, pas de blabla** : en une matinée, apprenez à structurer votre stratégie marketing, mettez fin aux publications dans le vide, et repartez avec des actions qui génèrent des résultats concrets.



Objectifs pédagogiques de la formation



À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Définir clairement **vos persona et vos objectifs** pour aligner votre communication sur des résultats mesurables.
- Identifier et prioriser les **leviers digitaux adaptés** à votre activité pour attirer, engager et convertir efficacement vos prospects.
- Concevoir un plan d'action marketing immédiat avec un **premier tunnel de conversion** simple et directement applicable.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION



1. Introduction : où se situe le problème ?

- Diagnostic collectif : pourquoi mes publications n'apportent pas de résultats ?
- Ce qu'on va résoudre aujourd'hui : de la visibilité à la conversion.

2. Connaître son client idéal et lui parler efficacement

- Ateliers pratiques : définir son persona en se posant les bonnes questions.
- Construire des messages qui captent son attention.

🎯 *Application pratique : Créer la fiche persona de son client idéal.*

3. Fixer des objectifs clairs avec la méthode SMART

- Comprendre pourquoi la stratégie de publication sans objectif ne fonctionne pas.
- Fixer des objectifs mesurables et atteignables.

🎯 *Application pratique : Définir au moins un objectif SMART directement lié à son projet.*

4. Les leviers d'acquisition : où et comment toucher ses prospects ?

- Présentation rapide des leviers clés : SEO, réseaux sociaux, emailing, publicité.
- Identifier les canaux pertinents selon son activité.

🎯 *Application pratique : Choix des 2 ou 3 leviers prioritaires à actionner.*

5. Construire un tunnel de conversion simple

- Les étapes clés : acquisition, considération, conversion, fidélisation.
- Exemple concret : mini-tunnel avec une page de capture ou un formulaire d'inscription.

🎯 *Application pratique : Élaborer un premier schéma de tunnel adapté à son activité.*

6. Synthèse et mise en action

- Partage des plans d'action individuels.
- Conseils pour les premières actions à mettre en place dès l'après-midi.

TOUTES LES INFORMATIONS UTILES




A qui s'adresse la formation ?

Tous publics professionnels : chefs d'entreprise, salariés, entrepreneurs, artisans, indépendants. Niveau débutant / intermédiaire.

Pré-requis


Disposer d'un ordinateur portable personnel, à amener le jour de la formation.

Lieu de la formation

 **BAYA** - 78 allées Jean Jaurès - 31000 Toulouse
Bâtiment Allianz - 5ème étage (accessible PMR)

 Marengo (ligne A) / Jean Jaurès (lignes A et B)

 Gare SNCF Matabiau

 Parking Indigo Saint-Aubin (7,70 €/4h) / Parking Indigo Jean Jaurès (12,20 €/4h)
Tarifs estimatifs, issus du site internet indigoneo.fr

Durée et tarif

La formation se déroule sur une matinée, de 9h00 à 13h00 (4h00).

Tarif par participant : **125 € net** (exonéré de TVA - Art. 261.4.4. du CGI).

Financement de la formation

Cette formation peut être **financée par le FAF** (Fonds d'Assurance Formation) auprès duquel vous cotisez, si vous êtes TNS (travailleur non-salarié), **ou par l'OPCO** (Opérateur de Compétences) auprès duquel votre employeur cotise si vous êtes salarié dans une entreprise de - de 50 salariés.

N'hésitez pas à nous contacter directement pour que nous puissions vous assister dans ces démarches de financement.

LA SUITE...



Méthode mobilisée

Il s'agit d'une **formation inter-entreprises**, se déroulant au sein d'une salle de formation louée pour l'occasion. La formation se déroule **en présentiel synchrone**, en un même lieu et en temps réel, le formateur et les apprenants échangent durant le même temps.

Modalités pédagogiques, d'évaluation et de validation

- Supports de formation électroniques fournis à l'issue de la formation.
- Applications pratiques tout au long de la formation.
- Evaluation qualité par l'organisme de formation par le biais :
 - d'un entretien préliminaire individuel avant le début de la formation
 - d'un questionnaire en fin de formation
 - d'un questionnaire à froid, 3 à 4 mois après la formation

L'apprenant obtient une attestation de formation, à l'issue de la formation.

Modalités et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 1 à 2 jours ouvrés maximum à toute demande d'information relative à cette formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et enjeux.

En cas de demande de financement, la formation peut se tenir généralement 15 à 30 jours suivant votre demande (selon votre FAF ou OPCO). **Hors demande de financement, la formation peut s'effectuer immédiatement suivant votre demande.**

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont a priori accessibles à tous. Cependant, en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, afin que nous puissions au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction. Dans le cas où ne nous serions pas en mesure de répondre à vos attentes, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.

PRÉSENTATION ET RÉFÉRENCES DU FORMATEUR



Eric VIEUCHANGE

- › 42 ans
- › Dirigeant formateur, responsable d'un organisme de formation
- › Plus de 16 ans d'expérience dans la communication, l'événementiel et la formation professionnelle
- › Diplômé :
 - d'un Master 2 Marketing, spécialité Marketing des Services à TSM (Toulouse School of Management), ex-IAE, de Toulouse
 - d'une Licence professionnelle Marketing des Services et Technologies de l'Information et de la Communication, à l'IUT de La Rochelle
 - d'un DUT Techniques de Commercialisation, à l'IUT de La Rochelle
- › Jeune papa, la relève est assurée !



› Formateur indépendant depuis 2009

sur les thématiques du webmarketing et de l'événementiel.

Clients : F2M, 2L Formations, TSM (Toulouse School of Management)

› **Elaboration et gestion du site internet** du Cariforef Midi-Pyrénées mpfm.fr (Midi-Pyrénées Formation Métiers), devenu depuis meformerenregion.fr

› **Elaboration et lancement stratégique du site internet** myimmotoulouse.com, en partenariat avec la Mairie de Toulouse et Toulouse Métropole.

› **Organisateur du salon Form'Avenir, le salon des métiers et de la formation professionnelle** (devenu salon TAF), au Parc des Expos de Toulouse, pendant plus de 10 ans.
Plus de 120 exposants et 10 000 visiteurs, sur 3 000 m², par édition

› **Organisateur événementiel de la tournée "Fabriqué en Occitanie"**, en partenariat avec la Région Occitanie, depuis 2019.

18 événements en plein air par an, sur la région Occitanie

› **Nombreuses références clients depuis 2003**, sur des prestations communication, marketing ou événementielles.

CCI de Paris - Val de Marne, Région Occitanie, Mairie de Toulouse, Thermes de Salies-du-Salat, Lilly Suisse, Ademe Occitanie, Dalkia Sud-Ouest, Veolia Sud-Ouest, Kaufman&Broad, Tagerim Promotion, Axenergie, Groupe Casino Mercialys, Transversale, On the Rocks, + de 10 Comités Départementaux du Tourisme (Lozère, Finistère, Jura, Loiret, Côtes d'Armor, etc.)...

PRÉSENTATION DE L'ORGANISME DE FORMATION



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

Notre organisme de formation est **certifié Qualiopi**, certification obligatoire pour toute action de formation finançable. Au-delà de la certification Qualiopi, nous sommes engagés dans une démarche qualité en continu pour proposer des formations toujours adaptées à vos attentes.

Soy Event & Com, organisme de formation professionnelle depuis 2021, est spécialisé dans les domaines du **marketing digital**, de **l'événementiel** et de la **formation professionnelle**.

⊘ **Exit** les formations qui débutent par 1 heure de tour de table et 2 heures de contexte historique.

⊘ **Exit** les formations qui explorent chaque recoin, chaque sous-menu d'un logiciel dont vous n'utiliserez finalement que 10% des fonctionnalités.

⊘ **Exit** les formations *e-learning* avec 80 modules vidéos "accessibles à vie" (dont seuls 3 % des stagiaires viennent à bout – grand bravo à eux !)

Nous concevons des **formations courtes, directes et 100 % axées sur la pratique**, avec des **applications immédiates**.

L'organisme est géré par Eric Vieuchange, qui sera également votre contact privilégié concernant la **qualité des formations** et les éventuelles **situations de handicap**.

Indicateurs Qualité



- › Nombre d'apprenants formés sur 2024-2025 : 4
- › Nombre de sessions 2024-2025 : 3
- › Taux d'assiduité : 100% – Taux de rupture : 0%
- › NPS (Taux de recommandation) : 100%