

## 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

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





## 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%