



Programme de formation

Les bases pour créer et développer son activité

RÉFÉRENCE DE LA FORMATION

Référence : **FORM01**

MODALITÉS

DURÉE

- 12 à 18 semaines ;
- Dont 6 heures de contenu vidéo (cours et démonstrations) ;
- Et entre 30 et 40 heures de travail personnel.

PROFIL DES STAGIAIRES

- Créateurs d'entreprise ;
- Porteurs de projets ;
- Particuliers : ouvert aux personnes en leur nom propre.

PRÉ-REQUIS

- Compréhension de la langue française ;
- Un ordinateur avec une connexion internet.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **OBJECTIF 1** : Disposer des connaissances marketing nécessaires à la création et au développement d'une entreprise.
- **OBJECTIF 2** : Maîtriser la mise en place d'une démarche marketing dans son entreprise.
- **OBJECTIF 3** : Être capable d'utiliser les outils de marketing numérique pour développer son activité.

CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION : Un peu de définition

- Le marketing, c'est quoi ?
- Publicité, marketing ou communication ?
- Explication du déroulement de la formation

MODULE 1 : DÉFINIR VOTRE ACTIVITÉ

- Définir son activité avec l'Ikigai
- Les différents types de business envisageables
- Définir son business model
- Définir une image de marque
- Choisir un statut juridique d'entreprise
- Déclarer son activité

MODULE 2 : ANALYSER SON MARCHÉ

- Les données générales du marché
- Analyse de la concurrence
- Analyse de la demande
- Analyse du macro-environnement
- Analyse du micro-environnement

MODULE 3 : 1ÈRE PARTIE : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE MARKETING

- Définir une cible de marketing
- Créer une identité visuelle
- Définir un parcours d'achat
- Elaborer un plan de marchéage
- Se positionner parmi la concurrence
- Elaborer un entonnoir de conversion clients
- Définir des objectifs à atteindre (et des KPIs à suivre)

MODULE 3 : 2ÈME PARTIE : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- Définir des cibles de communication
- Zoom sur le content marketing
- Définir une stratégie de communication
- Elaborer un calendrier éditorial
- BONUS : les relations de presse

MODULE 4 : 1ÈRE PARTIE : CRÉER ET RÉFÉRENCER UN SITE WEB

- Le référencement SEO
- Les étapes d'avant site web
- Créer son site web
- Elaborer une stratégie de SEO

MODULE 4 : 2ÈME PARTIE : LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Créer des profils optimisés
- Les algorithmes
- Entretenir un compte de réseau social
- Les outils

MODULE 4 : 3ÈME PARTIE : CRÉATION D'UNE STRATÉGIE D'EMAILING

- Définir une ligne éditoriale
- Se constituer une base email : le freebie
- Mettre son freebie en ligne et configurer les automatisations
- Vos obligations réglementaires (RGPD)

MODULE 5 : PROSPECTION COMMERCIALE

BIENTÔT DISPONIBLE

MODULE 6 : LA PUBLICITÉ EN LIGNE (SOCIAL ADS)

BIENTÔT DISPONIBLE

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Isora VACHOT, formatrice en marketing (Diplômée d'un Master de Management en Stratégie de Développement d'Entreprise, et ayant 3 ans d'expérience en marketing).
- Expérience d'enseignement de cours de digitalisation des entreprises auprès des classes de BTS et BAC PRO.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Supports de formation ;
- Contenus théoriques ;
- Mise à disposition de documents et supports téléchargeables et personnalisables ;
- Questions/réponses entre les stagiaires et le(s) formateur(s) ;
- Plateforme de formation en ligne accessible 24/24, 7j7 ;
- Logiciel de visio-conférence en ligne : Google Meet ;
- Rencontres hebdomadaires pour des échanges de groupes (optionnel).

DISPOSITIF DE SUIVI & ÉVALUATION DES RÉSULTATS DES APPRENTIS

- Quizz ;
- Évaluations écrites : validation des supports personnalisables ;
- Remise d'une attestation de fin de formation (certificat de réalisation) ;
- Questionnaire de satisfaction à chaud (en fin de formation) ;
- Questionnaire à froid (12 semaines après la fin de formation).

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS

Toute demande de prestation s'accompagne de la transmission d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.

Le devis est transmis par email.

La prestation, après acceptation du devis et signature du contrat, peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

Dans un second temps, nous vous remettrons le planning de votre formation qui sera à valider par vos soins.

LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La formation est entièrement réalisée à distance.

Si vous êtes en situation de handicap vous pouvez nous joindre à l'adresse suivante : contact@laressourcemarketing.fr.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

Pour s'inscrire le stagiaire devra suivre le processus suivant :

1. L'apprenti manifeste son intérêt pour une formation en remplissant un questionnaire en ligne, destiné à comprendre si la formation est adaptée à son profil.
2. Si oui, l'apprenti est invité à prendre un rendez-vous en visio-conférence afin d'échanger autour de son projet de formation.
3. Envoi des éléments d'information (programme de formation, CGV, FAQ, etc.) ainsi que des éléments de contractualisation (devis, convention de formation).
4. Une fois tous les éléments approuvés et signés, l'apprenti dispose de 14 jours calendaires de délai de rétractation.
5. Une fois ce délai passé, et sans rétractation de la part de l'apprenti, un lien d'achat est envoyé afin de permettre à l'apprenti de réaliser son achat au prix convenu.
6. Les éventuelles facilités de paiement accordées seront mentionnées sur la convention de formation.
7. L'apprenti a alors accès à la plateforme et aux contenus de formation.

NOMBRE DE STAGIAIRES

Le nombre maximum de stagiaires par session n'est pas limité.

Dernière mise à jour : 04/10/2023