



Plus qu'une formation,
un état d'esprit !



Neurosciences



Mindset



Apprentissage
émotionnel

A MÉLIOREZ VOS PERFORMANCES EN ENTREPRISE

GRÂCE AUX NEUROSCIENCES

Nos **décisions** sont au cœur de notre vie à chaque instant.

Notre **conditionnement** créé par notre éducation, nos interactions sociales, nos réussites et nos échecs produit des **croyances** qui sont parfois **limitantes** et nous freinent dans notre processus d'individualisation et **développement personnel**.

Nos différentes formations proposées s'appuient sur les dernières recherches en **neurosciences**, qui ont pour but de vous donner les moyens de connaître et de mieux utiliser les différentes formes d'**intelligence** afin d'améliorer les **performances** au sein de votre entreprise.

Nous savons grâce aux **neurosciences** que le **cerveau** est infiniment plus **efficace** en mode collaboratif, que le stress a des impacts extrêmement néfastes. Cela induit un **management** plus orienté vers le bien-être social favorisant la **performance humaine** et donc celle de l'entreprise.

Le terme de « **neuromanagement** » est ainsi apparu il y a peu et s'intéresse à l'**intelligence humaine** dans les entreprises, notamment pour les accompagner dans la conduite du **changement permanent** qui est le leur, mais aussi pour améliorer la **productivité** à travers des exercices de **neurosciences appliquées**.

NOUS ACCOMPAGNONS DES ENTREPRISES ET SALARIÉS AUTOUR DES THÉMATIQUES SUIVANTES :



PRÉVENTION
SANTÉ



DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL



MANAGEMENT



PERFORMANCE
COMMERCIALE



COMMUNICATION

FORMATIONS

SUR

MESURE

Formations digital, grâce à son équipe de [Consultants Coachs](#), experts en [ingénierie de la formation](#), vous accompagne dans vos projets spécifiques en élaborant des formations adaptées, élaborées selon vos attentes et besoins.

NOUS POUVONS DISPENSER VOS FORMATIONS DE FAÇON COLLECTIVE OU INDIVIDUELLE :

En intra

- Dans vos locaux.

En inter

- Dans nos locaux avec la participation d'autres entreprises.

À distance

- Remote training ;
- Mooc ;
- Virtual classroom
- Etc...

Un nouveau regard sur l'entreprise !



Neurosciences

Grâce aux progrès de l'imagerie, les **neurosciences** connaissent depuis peu des développements fulgurants révélant les mécanismes de l'**apprentissage**, de la **mémoire**, de la **motivation**, de l'**engagement**, de l'**attention**, de la prise de **décision** et du **leadership** qui intéressent le monde de l'entreprise.

Les applications pratiques des **neurosciences cognitives** en entreprise sont maintenant connues, et plus particulièrement en matière de **compétences émotionnelles**. On ne peut plus ignorer que l'homme est un être d'**émotions** et qu'il a besoin d'interactions stimulantes, y compris dans un cadre professionnel.



Mindset

Il est important d'acquérir une **psychologie positive**, c'est-à-dire d'être capable de voir le verre à moitié plein lorsque les autres le voient à moitié vide.

C'est d'être capable de discerner des **opportunités** pour évoluer, lorsque la plupart ne voit qu'une crise mondiale.

L'**état d'esprit** est considéré comme une compétence de base, nécessaire à sa réussite face à un monde en perpétuel changement.



Apprentissage émotionnel

L'**apprentissage** naît de l'**observation**, de la **compréhension**, des **émotions** et de l'**imitation**, comme le prouve la découverte des **neurones miroirs**. Mais comment appliquer cela à la formation ?

Des formations passionnantes que vous en oubliez au final que vous êtes dans l'**apprentissage** !

Des formateurs entrepreneurs et/ou **managers inspirants** et **passionnés** qui animeront les formations sur des **situations concrètes** d'entreprises pour plus d'**interactivités**. Ainsi, vos équipes et vous-même bénéficierez d'un résultat optimal avec une meilleure **compréhension** du sujet et **réétention du savoir**.

LES FORMATIONS 6

PERFORMANCE COMMERCIALE

Neurovente 7

MANAGEMENT

Manager-coach 8

Manager avec l'intelligence émotionnelle 9

Le leadership 10

SANTÉ

La prévention santé dans notre entreprise 11

Gestion du stress en entreprise 15

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Atteindre sa performance optimale 12

Booster votre cerveau pour la confiance en soi 13

COMMUNICATION

Communiquer intelligemment au travail 14

MARKETING DIGITAL

Community management et gestion des réseaux sociaux 16 à 19

Le marketing digital et la publicité en ligne 20 à 22

Le marketing digital, la publicité en ligne et les tunnels de conversions 23 à 26

Le marketing digital, la publicité en ligne, les tunnels de conversions, email marketing et automatisations 27 à 31

CONTACT 37

Contactez-nous 38



LES FORMATIONS



Objectifs pédagogiques :

L'objectif de cette formation est d'améliorer la performance commerciale.

La neurovente est un moyen de comprendre le mécanisme cérébral lors de la décision d'achat grâce à la neuroscience.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Les neurosciences au service du marketing

- Histoire du neuromarketing.

2. Comprendre les mécanismes du cerveau

- Présentation du cerveau ;
- Les facteurs inconscients déclenchant la décision d'achat.

3. La prise de contact

- Faire une bonne première impression ;
- Attitude d'un commercial à succès ;
- 2 minutes pour convaincre ;
- Mise en pratique.

4. Liaison des besoins aux produits

- Avantages et bénéfices du produit ;
- L'argumentation ;
- Traitement des objections ;
- Mise en pratique.

5. Méthode de vente « 3A »

- Amplifier les complexes ;
- Augmenter et programmer les opportunités ;
- Anticiper les objections.

6. La prospection

- Protocole d'appel entrant ;
- Les techniques de conduite de l'entretien téléphonique ;
- Décrocher un rendez-vous.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |



Objectifs pédagogiques :

- Générer de nouvelles capacités aux salariés et renforcer la dimension humaine de l'entreprise.
- Maîtriser les canaux de communication et la calibration pour créer de meilleurs rapports humains.
- Prendre le contrôle de son temps sereinement et efficacement.
- Gérer le conflit pour une satisfaction collective.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Le coaching est un style de management.

- Qu'est-ce que le coaching ?
- Les 3 piliers du manager-coach.
- Les avantages du coaching pour l'entreprise.

2. Booster vos compétences grâce aux neurosciences.

- Les 10 aptitudes du manager accompli.
- Les 8 principaux rôles du manager-coach.

3. Les techniques des fondamentaux du coaching.

- La prise de conscience (SPIRE).
- La résolution de problème (5S).
- La conduite d'un entretien de coaching.

4. Bonne communication verbale.

- Le coach et la communication.
- 10 qualités relationnelles indispensables au coach.
- 5 principes de base pour une communication efficace.

5. Motiver et influencer.

- Talent d'un manager motivant.
- 5 tactiques pour motiver une équipe.
- L'implication en 12 points.
- Influence et relation de coaching.
- 10 techniques pour influencer.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |

MANAGER AVEC L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



Objectifs pédagogiques :

- Développer sa compétence émotionnelle de manager.
- Maintenir ou rétablir son équilibre émotionnel dans les situations managériales délicates.
- Prendre en compte l'impact des émotions sur la performance de l'équipe.
- Gérer les émotions individuelles et collectives.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Pourquoi l'intelligence émotionnelle.

- Définition.
- Les différentes intelligences.
- De l'intelligence à l'intelligence émotionnelle.

2. Qu'est-ce qu'une émotion ?

- À quoi servent nos émotions ?
- Grammaire émotionnelle.
- Neuro anatomie des émotions.

3. L'apprentissage des émotions.

- Observer Nos émotions.
- Apprendre à réguler nos propres émotions.
- Éviter les pièges des pensées.

4. Mieux gérer les émotions dans les relations professionnelles.

- L'expression de soi.
- L'écoute empathique de l'autre.
- Négocier et gérer les conflits.

5. La pleine conscience.

- Comprendre la pleine conscience.
- Développer sa conscience.
- Exercice pratique.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |



Objectifs pédagogiques :

- Permettre d'améliorer et d'affirmer son propre style de leadership.
- Maîtriser des outils pour évaluer toute situation et développer les potentialités et la motivation de son équipe.
- Révéler vos talents de leader dans le pilotage de projet ou le management d'équipe.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre – Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Du manager au leader : Devenir un facilitateur agile.

- Cerner les enjeux de l'évolution du rôle managérial.
- Décrypter et intégrer les fondamentaux du leadership.
- Reconnaître les signes d'un management toxique.

2. Amplifier et exploiter son plein potentiel.

- Identifier ses forces et ses valeurs personnelles.
- Développer sa confiance en soi et son assurance.
- Transformer ses croyances limitantes pour oser et impacter.

3. Prévenir et gérer les situations de stress.

- Comprendre les mécanismes du stress.
- Identifier les déclencheurs et comportements du stress.
- Acquérir les techniques efficaces de gestion du stress.

4. Anticiper et désamorcer les conflits.

- Mieux comprendre l'autre au travers des biais cognitifs.
- Adopter une communication non violente.
- Développer une intelligence émotionnelle.

4. Fédérer et motiver ses collaborateurs.

- Être un leader visionnaire pour élargir son influence.
- Renforcer son charisme naturel.
- Instaurer un process motivation efficient.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |

LA PRÉVENTION SANTÉ DANS NOTRE ENTREPRISE



Objectifs pédagogiques :

- Améliorer le bien-être physique, psychique et social au sein de l'entreprise.
- Amélioration du moral et des relations au travail.
- Perfectionnement des méthodes de travail.
- Augmentation de la productivité.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre – Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Gestion du stress.

- Comprendre les mécanismes du corps humain, du stress et ses impacts dans le déclenchement des troubles fonctionnels, maladies professionnelles et des lésions causées par les mauvaises postures.
- Gérer ses émotions en situation stressante et augmenter son potentiel vital de résistance.
- Développer son intelligence émotionnelle et optimiser ses ressources internes.

2. L'importance de l'activité physique intelligemment modulée.

- Acquérir les bases de l'anatomie pour mieux comprendre les problèmes de santé liés à la sédentarité.
- Choisir son activité selon son mode de vie et compétences.
- Effectuer des gestes et postures appropriés au travail.

3. Se libérer de la fatigue chronique.

- Les facteurs qui impliquent une fatigue au travail.
- Bâtir ses propres défenses immunitaires naturelles.
- Retrouver un sommeil récupérateur.

4. Une nutrition santé et vitalité pour gagner en performance opérationnelle.

- Les 10 pouvoirs de la santé.
- Comprendre l'importance du processus de digestion.
- Créer son propre rééquilibrage alimentaire équilibré, individualisé, naturel, digeste et adapté aux conditions de vie professionnelle et personnelle.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |

ATTEINDRE SA PERFORMANCE OPTIMALE



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre l'impact et intégrer les clés des conditions optimales d'une hygiène vitale adaptée au poste de travail des équipes.
- Booster son immunité, sa santé et ses performances au travail.
- Révéler son potentiel d'intelligence motivationnelle à travers la communication, la confiance, la responsabilisation, la stimulation et la création d'un environnement positif.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Maîtriser sa motivation : identifier les moteurs de sa performance optimale.

- Pétilier : Réguler son énergie et sa physiologie pour les orienter vers la réalisation de ses objectifs par des gestes et postures adaptés aux postes de travail.
- Jouer un 10/10 : Accéder à l'état le plus approprié et efficace dans votre situation pour atteindre son meilleur niveau de performance via les 5 piliers de la santé pour une vitalité optimale (alimentation saine, équilibrée, digeste et individualisée, qualité du sommeil, reconnexion à soi, sérénité du corps et de l'esprit, activité physique individualisée).
- Visualiser le succès : Visualiser des images de réussite dans sa tête via des mises en situation de coaching.

2. La puissance des convictions : la force de sa performance.

- Créer une identité gagnante : Adopter des convictions utiles qui nous aident à atteindre davantage son potentiel au travail :
 - ① Se libérer de ses propres croyances limitantes.
 - ② Surveiller votre langage : Problème / Réactif vers Solution / Proactif.
 - ③ Jouer dans la zone dynamique : Sortir de sa zone de confort, regarder le bon côté des choses et surmonter des peurs ou obstacles qui nous freinent.
- Les bâtisseurs de l'immunité : Prévenir les maladies, troubles et pathologies.
- Reconnexion au SOI : Affirmer son identité, ses valeurs et son intégrité.

3. Passer à l'action : L'inspiration.

- Focaliser sur les solutions : Passer d'un état d'esprit « accusation » à « buts à atteindre ».
- S'inspirer de l'excellence.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |

BOOSTER VOTRE CERVEAU POUR LA CONFIANCE EN SOI



Objectifs pédagogiques :

- Favoriser l'esprit d'équipe dans une dynamique informelle.
- Générer une solidarité inconditionnelle.
- Augmenter les compétences individuelles en facilitant la formation et la spécialisation.
- Encourager l'initiative et une tolérance à l'erreur.
- Se montrer exemplaire des règles à suivre et à imposer aux autres.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Définitions et identifications des 9 clés de l'estime de soi.

- La confiance en soi, indispensable pour réussir sa vie et notamment sa vie professionnelle.
- Modifier le mécanisme de déformation de la réalité.

2. Comprendre les mécanismes de l'intelligence motivationnelle.

- Les neurosciences motivationnelles : Donner le pouvoir à votre esprit.

3. Définir son objectif en 10 étapes et la technique de priorisation optimale.

- Les 3 étapes pour réussir et créer des schémas d'habitude inconscients et gérer ses conflits internes.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | ✔ | ✔ | |

COMMUNIQUER INTELLIGEMENT AU TRAVAIL



Objectifs pédagogiques :

- Apprendre, maîtriser et utiliser les méthodes, les techniques et les outils de PNL.
- Améliorer son efficacité professionnelle en développant sa flexibilité comportementale.
- Créer des changements et obtenir des résultats durables.
- Avoir une vision claire et sans jugement de valeur des comportements humains.
- Comprendre les facteurs de l'inefficacité.
- Créer de nouvelles possibilités pour communiquer facilement avec les autres.

Durée de la formation : 2 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Prendre conscience de la réalité de ses relations au travail à travers ses pensées et perceptions.

- Utiliser les canaux de communication sensoriels (5 sens) pour percevoir la réalité de ses relations.
- Identifier ses propres canaux pour s'accorder avec les autres.

2. Mener une communication efficace, sereine et dynamique grâce à la PNL humaniste.

- Les 3 clés qui révolutionnent la communication efficace au travail (avec test du feed-back).
- Définir notre propre objectif en 10 étapes vitales.
- Observer et comprendre les états psychosensoriels chez l'individu et les comportements externes pour une meilleur rapport en communication (calibration).
- Améliorer le langage et la qualité de la relation via la synchronisation.

3. Développer l'intelligence émotionnelle au service des relations professionnelles.

- Se responsabiliser et matérialiser sa relation via la technique des écharpes relationnelles, comme outil pédagogique.
- Générer ses ressources naturelles internes (via l'ancrage émotionnel) pour gérer des difficultés, améliorer une situation, modifier un état interne et se libérer.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | | | |

GESTION DU STRESS EN ENTREPRISE



Objectifs pédagogiques :

- Apprendre à identifier les situations génératrices de tension en milieu professionnel.
- Comprendre les mécanismes du stress et ses effets délétères sur la santé.
- Déceler les différentes sources génératrices de stress en milieu professionnel.
- Anticiper les impacts possibles sur la santé et le bien-être des personnes.
- Appliquer les outils de gestion du stress afin de limiter les tensions psychocorporelles.

Durée de la formation : 3 jours

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT |

Programme :

1. Jour 1.

- Définition du stress.
- Stress au fil du temps.
- Modèle de Selye et les trois phases du stress.
- Les mécanismes du stress.
- L'axe du stress, les circuits neuro-hormonaux et les hormones du stress.
- La pyramide des besoins de Maslow.
- Les signes du stress.
- Outils d'auto-évaluation du stress, tests stress, mesure physiologique du stress (test du stress chronique et l'équilibre du Système Nerveux Autonome).
- Cas pratiques.

2. Jour 2.

- La théorie de la double évaluation de Lazarus et Folkman.
- L'impact du stress sur le corps et le système psyché.
- Topographie corticale et Homonculus de Penfield.
- Rôle de thalamus, circuits de vigilance et de récompense.
- L'influence du stress sur les capacités mentales et physiques.
- Le Système Nerveux Central et neurovégétatif.
- Les troubles fonctionnels liés au stress.
- Utilisation des échelles d'évaluation du stress.
- Cas pratiques.

3. Jour 3.

- Gestion des émotions.
- Le rapport à soi et l'image de soi.
- Évaluation des ressources disponibles pour y faire face.
- Le potentiel cognitif.
- Techniques de relaxation.
- Cas pratiques.
- Evaluation des acquis.

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|--------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ✔ | ✔ | ✔ | ✔ |

COMMUNITY MANAGEMENT ET GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser tous les réseaux sociaux
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- Créer du contenu efficace pour les réseaux sociaux
- Gérer une communauté

Durée de la formation : 20 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT / 1 680€ TTC |

Programme :

MODULE 1 : INTRODUCTION

- Bienvenue / Sommaire
- Community manager définition
- Le rôle du community manager
- Le champ d'action du CM

MODULE 2 : LES OPPRTUNITÉS DU CM

- L'évolution du marché du travail
- Le marché sur les réseaux sociaux
- Instagram
- Facebook
- LinkedIn
- L'avenir des entreprises grâce aux réseaux sociaux
- Le CM, la clé pour les entreprises

MODULE 3 : LES ALGORITHMES

- Définition
- A quoi servent les algorithmes
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes
- Soyez Social

MODULE 4 : LINKEDIN

- Qu'est-ce que LinkedIn
- Présentation de LinkedIn
- Créer un profil sur LinkedIn
- Optimiser un profil sur LinkedIn
- Créer une page entreprise
- Les différents types de contenu
- Les stories
- Créer des publications sur LinkedIn
- Comment fonctionne l'algorithme LinkedIn
- Devenir amis avec l'algorithme
- Développer son réseau sur LinkedIn
- Growthhacking LinkedIn
- Waalaxy
- Envoyer des messages en automatique

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | | | |

COMMUNITY MANAGEMENT ET GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser tous les réseaux sociaux
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- Créer du contenu efficace pour les réseaux sociaux
- Gérer une communauté

Durée de la formation : 20 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT / 1 680€ TTC |

Programme :

MODULE 5 : FACEBOOK

- Présentation de Facebook
- Le marché de Facebook
- Les entreprises sur Facebook
- Créer un profil sur Facebook
- Optimiser un profil sur Facebook
- Créer une page professionnelle sur Facebook
- Créer un évènement sur Facebook
- Créer un groupe sur Facebook
- Les différents types de contenu sur Facebook
- Les stories
- Comment fonctionne l'algorithme Facebook
- Développer une communauté sur Facebook
- Growthhacking Facebook

MODULE 6 : INSTAGRAM

- Présentation d'Instagram
- Le marché d'Instagram
- Les entreprises sur Instagram
- Créer un profil Instagram
- Optimiser un profil Instagram
- Optimiser une biographie
- Optimiser une photo de profil
- Les stories à la une
- Passer une page personnelle en page professionnelle
- Synchroniser un profil Instagram à une page Facebook
- Les différents types de contenu
- Les publications
- Les carrousels
- Les IGTV
- Les Reels
- Les lives
- Les Stories
- Les stickers pour engager la communauté
- Optimiser les descriptions
- Présentation des hashtags
- Trouver des Hashtags
- Choisir les bons hashtags
- Devenir amis avec l'algorithme
- Growth Hacking Instagram
- Algo Hack V2

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | | | |

COMMUNITY MANAGEMENT ET GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser tous les réseaux sociaux
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- Créer du contenu efficace pour les réseaux sociaux
- Gérer une communauté

Durée de la formation : 20 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT / 1 680€ TTC |

Programme :

MODULE 7 : COMMENT COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Introduction
- Les erreurs à ne pas commettre
- Les différents axes de communication
- Le personal branding
- L'identité visuelle
- La stratégie Know Like Trust
- Quand poster ? À quelle fréquence ?
- Combien de stories par jour ?
- Chaque type de post doit avoir un but précis
- La stratégie d'Inbound Marketing
- La stratégie d'Outband Marketing
- Quand faire la promotion des produits / services
- Provoquer le passage à l'action
- Exploser sur Instagram grâce aux Reels
- Espionner les tendances
- S'inspirer de la concurrence
- Trouver de l'inspiration
- S'inspirer puis s'approprier
- Devenir viral

MODULE 8 : LA GESTION DE COMMUNAUTÉ

- Qu'est-ce que la gestion de communauté
- Répondre aux commentaires
- Répondre aux messages privés
- Les jeux concours
- Comment faire un tirage au sort

MODULE 9 : CRÉATION DE CONTENU

- Introduction
- Les banques de contenu
- Banques d'images libres de droits
- Banques de vidéos libres de droits
- Banques d'icônes
- Banques de Gif
- Banque de musiques libres de droits
- Banques de polices de caractères

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | | | |

COMMUNITY MANAGEMENT ET GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser tous les réseaux sociaux
- Comprendre le fonctionnement des algorithmes
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- Créer du contenu efficace pour les réseaux sociaux
- Gérer une communauté

Durée de la formation : 20 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 400 € HT / 1 680€ TTC |

Programme :

- Les outils pour réaliser des mockups
- Des templates pour powerpoint
- Les applications de création de contenu photo
- Canva
- Photoshop
- Alternative à Photoshop
- Illustrator
- Les applications de retouche photo
- Les applications mobiles
- Les applications de création de contenu vidéo
- Les logiciels de montage vidéo
- Les applications mobiles
- Les applications pour créer des Reels
- Pré visualiser sa construction de feed
- Quelques outils supplémentaires
- 5 euros.com et Fiverr

MODULE 10 : DÉLIVRER SES SERVICES DE COMMUNITY MANAGER

- Introduction
- Créer un planning éditorial
- Planifier et automatiser des post
- Mettre en place la stratégie de crossmedia
- Analyser les performances d'un compte
- Les outils pour analyser les performances
- Établir des reporting

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| | | | |

LE MARKETING DIGITAL ET LA PUBLICITÉ EN LIGNE



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram

Durée de la formation : 14 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 200 € HT / 1 440€ TTC |

Programme :

INTRODUCTION

- Sommaire : comment aborder la formation
- Définition du marketing digital
- Le lexique du marketing digital
- Le marketing digital pour qui ?
- Le marketing digital et ses opportunités

MODULE 1: GOOGLE

- Google - introduction
- Créer un compte Google
- Présentation de Google
- Présentation de Gmail
- Google agenda
- Google meet
- Google sheet
- Google Drive
- Google trends
- Google docs
- Google forms
- Google slides
- Créer un compte
- Google My Business

MODULE 2 : LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Introduction - les réseaux sociaux
- **Introduction Facebook**
 - Créer un compte Facebook
 - Présentation de l'interface Facebook
 - Créer son profil Facebook
 - Créer une page Facebook
 - Créer un groupe Facebook
 - Créer une publication Facebook
 - Automatiser les publications
 - Facebook creator studio
- **Introduction Instagram**
 - Créer un compte Instagram
 - Présentation de l'interface Instagram

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL ET LA PUBLICITÉ EN LIGNE



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram

Durée de la formation : 14 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 1 200 € HT / 1 440€ TTC |

Programme :

- Personnaliser son profil Instagram
 - Synchroniser Instagram et Facebook
 - Les différents types de contenu sur Instagram
 - Créer une publication sur Instagram
 - Automatiser les publications sur Instagram
- **Introduction LinkedIn**
 - Créer un compte LinkedIn
 - Présentation de l'interface
 - Personnaliser son profil LinkedIn
 - Créer une page entreprise
 - Présentation de Waalaxy
- **Introduction YouTube**
 - Créer un compte YouTube
 - Présentation de l'interface
 - Créer une chaîne YouTube
 - Mettre en ligne une vidéo YouTube

MODULE 3 : LA PUBLICITÉ EN LIGNE

- Définition de la publicité
 - L'évolution de la publicité
 - Le marché de la publicité en ligne
 - Les différents canaux de publicité en ligne
- **Introduction La publicité Facebook**
 - Créer un compte business manager
 - Présentation de l'interface
 - Paramétrer son business manager
 - Créer un compte publicitaire
 - Associer une page à son compte publicitaire
 - Le pixel Facebook
 - Créer un pixel Facebook
 - Le gestionnaire d'événements
 - Créer un événement pageview
 - Créer un événement add to cart
 - Créer un événement initiatecheckout
 - Créer un événement prospect
 - Créer un événement achat
 - Le gestionnaire de publicités

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL ET LA PUBLICITÉ EN LIGNE



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram

Programme :

- Créer une campagne publicitaire
- La campagne CBO
- Créer une campagne CBO
- Créer une campagne ABO
- La publicité objectif : trafic
- Créer une publicité trafic
- La publicité objectif engagement
- Créer une publicité engagement
- La publicité objectif vues vidéos
- Créer une publicité vues vidéos
- La publicité objectif génération de prospects
- Récupérer ses prospects via le gestionnaire de prospects
- La publicité objectif messages
- Créer une publicité messages
- La publicité objectif point de vente
- Créer une publicité objectif point de vente
- La publicité objectif conversion de prospects
- Créer une publicité objectif conversion de prospects
- La publicité objectif conversion achat
- Créer une publicité objectif conversion achat
- Suivre les conversions d'achats
- Formats, contenus et lancement d'une campagne publicitaire
- Créatives et lancement de la campagne publicitaire
- Les indicateurs de performances d'une campagne publicitaire
- Analyser et décrypter les indicateurs clés
- Optimiser une campagne en fonction des indicateurs
- Les audiences personnalisées
- Créer des audiences personnalisées
- Les audiences similaires
- Créer des audiences similaires
- Espionner des campagnes publicitaires sur Facebook

Durée de la formation : 14 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre – Prix par personne. |
| Sur devis | 1 200 € HT / 1 440€ TTC |

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE ET LES TUNNELS DE CONVERSION



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels

Durée de la formation : 18 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 100 € HT / 2 520€ TTC |

Programme :

INTRODUCTION

- Sommaire : comment aborder la formation
- Définition du marketing digital
- Le lexique du marketing digital
- Le marketing digital pour qui ?
- Le marketing digital et ses opportunités

MODULE 1 : GOOGLE

- Google - introduction
- Créer un compte Google
- Présentation de Google
- Présentation de Gmail
- Google agenda
- Google meet
- Google sheet
- Google Drive
- Google trends
- Google docs
- Google forms
- Google slides
- Créer un compte
- Google My Business

MODULE 2 : LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Introduction - les réseaux sociaux
- **Introduction Facebook**
 - Créer un compte Facebook
 - Présentation de l'interface Facebook
 - Créer son profil Facebook
 - Créer une page Facebook
 - Créer un groupe Facebook
 - Créer une publication Facebook
 - Automatiser les publications
 - Facebook creator studio
- **Introduction Instagram**
 - Créer un compte Instagram
 - Présentation de l'interface Instagram

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE ET LES TUNNELS DE CONVERSION



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels

Durée de la formation : 18 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 100 € HT / 2 520€ TTC |

Programme :

- Personnaliser son profil Instagram
- Synchroniser Instagram et Facebook
- Les différents types de contenu sur Instagram
- Créer une publication sur Instagram
- Automatiser les publications sur Instagram

- **Introduction LinkedIn**
- Créer un compte LinkedIn
- Présentation de l'interface
- Personnaliser son profil LinkedIn
- Créer une page entreprise
- Présentation de Waalaxy

- **Introduction YouTube**
- Créer un compte YouTube
- Présentation de l'interface
- Créer une chaîne YouTube
- Mettre en ligne une vidéo YouTube

MODULE 3 : LA PUBLICITÉ EN LIGNE

- Définition de la publicité
- L'évolution de la publicité
- Le marché de la publicité en ligne
- Les différents canaux de publicité en ligne

- **Introduction La publicité Facebook**
- Créer un compte business manager
- Présentation de l'interface
- Paramétrer son business manager
- Créer un compte publicitaire
- Associer une page à son compte publicitaire
- Le pixel Facebook
- Créer un pixel Facebook
- Le gestionnaire d'événements
- Créer un événement pageview
- Créer un événement add to cart
- Créer un événement initiatecheckout
- Créer un événement prospect
- Créer un événement achat
- Le gestionnaire de publicités

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE ET LES TUNNELS DE CONVERSION



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels

Durée de la formation : 18 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 100 € HT / 2 520€ TTC |

Programme :

- Créer une campagne publicitaire
- La campagne CBO
- Créer une campagne CBO
- Créer une campagne ABO
- La publicité objectif : trafic
- Créer une publicité trafic
- La publicité objectif engagement
- Créer une publicité engagement
- La publicité objectif vues vidéos
- Créer une publicité vues vidéos
- La publicité objectif génération de prospects
- Récupérer ses prospects via le questionnaire de prospects
- La publicité objectif messages
- Créer une publicité messages
- La publicité objectif point de vente
- Créer une publicité objectif point de vente
- La publicité objectif conversion de prospects
- Créer une publicité objectif conversion de prospects
- La publicité objectif conversion achat
- Créer une publicité objectif conversion achat
- Suivre les conversions d'achats
- Formats, contenus et lancement d'une campagne publicitaire
- Créatives et lancement de la campagne publicitaire
- Les indicateurs de performances d'une campagne publicitaire
- Analyser et décrypter les indicateurs clés
- Optimiser une campagne en fonction des indicateurs
- Les audiences personnalisées
- Créer des audiences personnalisées
- Les audiences similaires
- Créer des audiences similaires
- Espionner des campagnes publicitaires sur Facebook

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE ET LES TUNNELS DE CONVERSION



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels

Durée de la formation : 18 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 100 € HT / 2 520€ TTC |

Programme :

MODULE 4 : LES TUNNELS DE CONVERSION

- **L'outil clickfunnels**
 - Créer un compte clickfunnels
 - Paramétrer son compte clickfunnels
 - Présentation de l'interface
 - Le nom de domaine
 - Acheter un nom de domaine
 - Intégrer son nom de domaine à clickfunnels
- **Le tunnel de capture**
 - Définition
 - Créer une page d'optin
 - Le lead magnet définition
 - Créer un leadmagnet
 - Intégrer le pixel Facebook à son tunnel de capture
 - Récupérer les informations des prospects via clickfunnels
 - Le webinar automatique définition
 - Créer une page d'hébergement webinar
 - Créer une page de remerciement
 - Module de messagerie automatique définition
 - Intégrer un module de messagerie automatique
- **Le tunnel de vente**
 - Définition
 - Créer une page « sales »
 - Stripe définition
 - Créer un compte stripe
 - Paramétrer son compte stripe
 - Créer un produit stripe
 - Intégrer le module de paiement stripe à clickfunnels
 - Intégrer des produits à clickfunnels
 - Intégrer le pixel Facebook à son tunnel de vente
 - Suivre les performances de vente de son tunnel
 - L'offre Bump définition
 - Créer une offre Bump
 - L'offre OTO
 - Créer une offre OTO
 - L'upsell définition
 - Downsell définition
 - Créer un downsell

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE, LES TUNNELS DE CONVERSION, EMAILS MARKETING ET AUTOMATISATIONS



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels
- Maîtriser les stratégies d'email marketing et d'automatisations

Durée de la formation : 21 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 900 € HT / 3 480€ TTC |

Programme :

INTRODUCTION

- Sommaire : comment aborder la formation
- Définition du marketing digital
- Le lexique du marketing digital
- Le marketing digital pour qui ?
- Le marketing digital et ses opportunités

MODULE 1 : GOOGLE

- Google - introduction
- Créer un compte Google
- Présentation de Google
- Présentation de Gmail
- Google agenda
- Google meet
- Google sheet
- Google Drive
- Google trends
- Google docs
- Google forms
- Google slides
- Créer un compte
- Google My Business

MODULE 2 : LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Introduction - les réseaux sociaux
- **Introduction Facebook**
 - Créer un compte Facebook
 - Présentation de l'interface Facebook
 - Créer son profil Facebook
 - Créer une page Facebook
 - Créer un groupe Facebook
 - Créer une publication Facebook
 - Automatiser les publications
 - Facebook creator studio
- **Introduction Instagram**
 - Créer un compte Instagram
 - Présentation de l'interface Instagram

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE, LES TUNNELS DE CONVERSION, EMAILS MARKETING ET AUTOMATISATIONS



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels
- Maîtriser les stratégies d'email marketing et d'automatisations

Durée de la formation : 21 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 900 € HT / 3 480€ TTC |

Programme :

- Personnaliser son profil Instagram
- Synchroniser Instagram et Facebook
- Les différents types de contenu sur Instagram
- Créer une publication sur Instagram
- Automatiser les publications sur Instagram

- **Introduction LinkedIn**
- Créer un compte LinkedIn
- Présentation de l'interface
- Personnaliser son profil LinkedIn
- Créer une page entreprise
- Présentation de Waalaxy

- **Introduction YouTube**
- Créer un compte YouTube
- Présentation de l'interface
- Créer une chaîne YouTube
- Mettre en ligne une vidéo YouTube

MODULE 3 : LA PUBLICITÉ EN LIGNE

- Définition de la publicité
- L'évolution de la publicité
- Le marché de la publicité en ligne
- Les différents canaux de publicité en ligne

- **Introduction La publicité Facebook**
- Créer un compte business manager
- Présentation de l'interface
- Paramétrer son business manager
- Créer un compte publicitaire
- Associer une page à son compte publicitaire
- Le pixel Facebook
- Créer un pixel Facebook
- Le gestionnaire d'événements
- Créer un événement pageview
- Créer un événement add to cart
- Créer un événement initiatecheckout
- Créer un événement prospect
- Créer un événement achat
- Le gestionnaire de publicités

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE, LES TUNNELS DE CONVERSION, EMAILS MARKETING ET AUTOMATISATIONS



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels
- Maîtriser les stratégies d'email marketing et d'automatisations

Programme :

- Créer une campagne publicitaire
- La campagne CBO
- Créer une campagne CBO
- Créer une campagne ABO
- La publicité objectif : trafic
- Créer une publicité trafic
- La publicité objectif engagement
- Créer une publicité engagement
- La publicité objectif vues vidéos
- Créer une publicité vues vidéos
- La publicité objectif génération de prospects
- Récupérer ses prospects via le questionnaire de prospects
- La publicité objectif messages
- Créer une publicité messages
- La publicité objectif point de vente
- Créer une publicité objectif point de vente
- La publicité objectif conversion de prospects
- Créer une publicité objectif conversion de prospects
- La publicité objectif conversion achat
- Créer une publicité objectif conversion achat
- Suivre les conversions d'achats
- Formats, contenus et lancement d'une campagne publicitaire
- Créatives et lancement de la campagne publicitaire
- Les indicateurs de performances d'une campagne publicitaire
- Analyser et décrypter les indicateurs clés
- Optimiser une campagne en fonction des indicateurs
- Les audiences personnalisées
- Créer des audiences personnalisées
- Les audiences similaires
- Créer des audiences similaires
- Espionner des campagnes publicitaires sur Facebook

Durée de la formation : 21 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 900 € HT / 3 480€ TTC |

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE, LES TUNNELS DE CONVERSION, EMAILS MARKETING ET AUTOMATISATIONS



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels
- Maîtriser les stratégies d'email marketing et d'automatisations

Durée de la formation : 21 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 900 € HT / 3 480€ TTC |

Programme :

MODULE 4 : LES TUNNELS DE CONVERSION

- **L'outil clickfunnels**
 - Créer un compte clickfunnels
 - Paramétrer son compte clickfunnels
 - Présentation de l'interface
 - Le nom de domaine
 - Acheter un nom de domaine
 - Intégrer son nom de domaine à clickfunnels
- **Le tunnel de capture**
 - Définition
 - Créer une page d'optin
 - Le lead magnet définition
 - Créer un leadmagnet
 - Intégrer le pixel Facebook à son tunnel de capture
 - Récupérer les informations des prospects via clickfunnels
 - Le webinar automatique définition
 - Créer une page d'hébergement webinar
 - Créer une page de remerciement
 - Module de messagerie automatique définition
 - Intégrer un module de messagerie automatique
- **Le tunnel de vente**
 - Définition
 - Créer une page « sales »
 - Stripe définition
 - Créer un compte stripe
 - Paramétrer son compte stripe
 - Créer un produit stripe
 - Intégrer le module de paiement stripe à clickfunnels
 - Intégrer des produits à clickfunnels
 - Intégrer le pixel Facebook à son tunnel de vente
 - Suivre les performances de vente de son tunnel
 - L'offre Bump définition
 - Créer une offre Bump
 - L'offre OTO
 - Créer une offre OTO
 - L'upsell définition
 - Downsell définition
 - Créer un downsell

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |

LE MARKETING DIGITAL, LA PUBLICITÉ EN LIGNE, LES TUNNELS DE CONVERSION, EMAILS MARKETING ET AUTOMATISATIONS



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les outils majeurs du marketing digital
- Savoir développer sa visibilité grâce à la publicité en ligne
- Savoir créer et gérer des campagnes de publicités sur Facebook et Instagram
- Savoir créer des tunnels de conversions via l'outil Clickfunnels
- Maîtriser les stratégies d'email marketing et d'automatisations

Durée de la formation : 21 heures

| INTRA | INTER |
|----------------|--------------------------------|
| En vos locaux. | En centre - Prix par personne. |
| Sur devis | 2 900 € HT / 3 480€ TTC |

Programme :

MODULE 5 : EMAILS MARKETING ET AUTOMATISATIONS

- Présentation et illustration
- Les outils indispensables introduction
- Créer un compte trello
- Prise en main de trello
- Tableau de suivi
- Créer un tableau de suivi
- Créer des fiches clients
- Email marketing avec activecampaign
- Créer un compte activecampaign
- Prise en main de l'outil
- Hébergement mail
- Créer un mail pro avec OVH
- Créer un mail pro avec LWS
- Créer un mail pro avec O2Switch
- Intégrer activecampaign avec clickfunnels
- Importer des contacts sur activecampaign
- Créer une liste sur activecampaign
- Les flows
- Les événements
- Les conditions
- Créer une automatisation sur activecampaign
- Créer une e-mail sur activecampaign
- Lancer la campagne et analyser les performances
- Automatisation avec Zapier
- Zapier
- Créer un compte zapier
- Présentation de l'outil
- Intégrer trello
- Intégrer activecampaign
- Créer un zap
- Créer une automatisation complète

| Éligible CPF | Modalité de déroulement | | Certifiante |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------|
| | PRÉSENTIEL | À DISTANCE | |
| ☑ | ☑ | ☑ | ☑ |