FORMATION

Marketing internet et réseaux sociaux



Objectifs

La formation vise à structurer un projet professionnel en ligne en construisant une marque forte, en développant sa visibilité digitale et en attirant puis fidélisant une audience ciblée. Il combine stratégie de contenu, outils marketing , réseaux sociaux et analyse pour optimiser l'acquisition et la conversion de prospects.

Type de cours :
Stage pratique

Référence :
MARK1

Durée:
3 jours - 21h de formation

Lieu :
Paris

Pré-requis

• Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle,
• Maitriser les bases en français (savoir parler et écrire en français)
• Maitriser les bases de la navigation sur Internet.

Public

Webmaster, Chefs de projets, Responsables marketing, chefs de produits

Méthodes pédagogiques

• Un poste de travail par stagiaire

• Vidéoprojecteur

• Accès Internet

• Exercices individuels sur PC

• Supports de cours

• Evaluation en fin de stage

Financement possible par votre OPCO ou votre employeur | www.cforpro.com
01 75 50 92 30 DEMANDER UN DEVIS GRATUIT ›

Programme du stage

1. Préciser son projet d'activité et se positionner

2. Identifier sa cible, analyse de ses besoins

Exemples :
• Utiliser des sondages Instagram pour connaître les attentes
• Lire les commentaires sur des forums ou groupes Facebook liés à sa niche

3. Construire une identité de marque forte et cohérente

Exemples :
• Choisir une palette de couleurs et des typographies fixes
• Créer un logo et une charte graphique cohérente avec ses valeurs et son projet

4. Créer une identité de marque cohérente et pertinente

5. Créer et développer une présence en ligne professionnelle

Exemples :
• Ouvrir une page Instagram professionnelle et un site vitrine
• Créer un profil LinkedIn optimisé pour la recherche

6. Développer une communauté active et rédiger du contenu pertinent et engageant

7. Optimiser sa visibilité grâce au référencement naturel (SEO)

Exemples :
• Utiliser les bons mots-clés dans les titres de blog
• Remplir les balises ALT des images sur son site
• Publier régulièrement du contenu sur un blog

8. Stratégie algorithmique

Comprendre le fonctionnement des algorithmes des plateformes comme Instagram, TikTok ou YouTube, permet d'optimiser la portée organique.
Adapter ses contenus (formats, timing, interactions) pour pour accroitre la visibilité.

9. Planifier efficacement ses publications sur le long terme

Exemples :
• Préparer ses posts à l' avance avec Canva + Facebook Creator Studio
• Regrouper les publications par thématiques (ex : conseils, témoignages..)

10. Développer une communauté active et engagée

Exemples :
a. Créer un groupe Facebook privé pour ses abonnés
b. Répondre à tous les commentaires et messages privés

11. Créer une page de vente
Exemples :
• Ajouter des témoignages clients
• Intégrer un bouton d'achat visible

Financement possible par votre OPCO ou votre employeur | www.cforpro.com
01 75 50 92 30 DEMANDER UN DEVIS GRATUIT ›

12. Mettre en place une stratégie d'acquisition de leads efficace

Exemples :
• Offrir un ebook gratuit en échange d'une adresse email
• Créer un quiz pour capter des contacts

13. Utiliser des outils d'automatisation (emails, prises de RDV, etc.)

Exemples :
• Mettre en place un email de bienvenue automatique avec Sendinblue
• Utiliser Calendly pour que les clients prennent rendez-vous directement

14. Lancer des campagnes de publicité en ligne (sponsoring)

Exemples :
• Booster une publication Instagram performante
• Créer une campagne Google Ads

15. Suivre et analyser les performances de ses actions digitales

Exemples :
• Suivre le taux d'ouverture de sa newsletter
• Utiliser Google Analytics

16. Réaliser une étude de marché via les réseaux sociaux

Exemples :
• Lancer un sondage dans une story ou dans un groupe
• Observer les hashtags les plus utilisés dans sa niche
• Lire les commentaires sur les comptes concurrents pour détecter les attentes

17. Observer et analyser la concurrence

Exemples :
• Identifier les offres proposées par les concurrents directs
• Observer leur fréquence de publication et les formats utilisés
• Voir les retours clients qu'ils reçoivent (positifs/négatifs)

18. Construire un tunnel de vente adapté à son activité

Exemples :
• Séquence : contenu gratuit → email → offre découverte → offre premium
• Créer une landing page dédiée à chaque produit/service

19. Déployer une stratégie de prospection digitale

Exemples :
• Envoyer des messages personnalisés sur LinkedIn à sa cible
• Utiliser des hashtags de niche pour repérer des prospects sur Instagram
• Participer activement à des groupes Facebook.

20. Croissance rapide
La croissance rapide s'appuie sur des techniques de growth hacking : automatisation, viralité, tunnels d'acquisition performants.
L'objectif est d'acquérir un maximum d'utilisateurs en un minimum de temps avec un budget réduit.

21. Influence
Exploiter la notoriété d'influenceurs pour promouvoir une marque ou un produit à travers des partenariats ciblés.
Atteindre une audience qualifiée avec un fort potentiel d'engagement et de conversion.

Centre de Formation Professionnelle CFORPRO - Tour de l 'horloge- 4 Place louis Armand 75603 Paris- Siret 50218786700010 - Déclaration N°11754276775 - Tél: 01.75.50.92.30 - Fax: 01.79.73.89.51 - Mail : contact@cforpro.com

Financement possible par votre OPCO ou votre employeur | www.cforpro.com
01 75 50 92 30 DEMANDER UN DEVIS GRATUIT ›

Témoignages

Daphnée D. (Société FILLON TECHNOLOGIES)
“Cette formation m’a apporté une très bonne connaissance de l ‘E-MARKETING.
Très bonne formation à recommander pour devenir des professionnels du marketing et de la communication.
Mélange d’apport théorique, d’échanges et exercices pratiques.”

Lila S. (Société SPIR COMMUNICATION)
“ Bonne formation, je vais suivre une nouvelle formation (création de sites web)...

Clémentine A.
“J’ai apprécié le fait que ce soit précis, concret en peu de temps, la qualité du formateur et avoir des documentations àdispositions. La formation m’a apporté plus de connaissances concrètes sur les aspects du Web, de la méthodologie et plus de confiance en moi.”

Julie M.
“La formation a été bien menée et a fait le tour des principaux leviers en E-Marketing. Elle m’a permis de comprendre comment utiliser les outils par rapport aux objectifs stratégiques et comment mener un plan E-Marketing.”

Adekemi S.
“C’est une très bonne formation !!! A recommander pour tous ceux qui souhaitent acquérir les méthodologies en E-Marketing.”

Bruno B.
“Objectifs atteints”

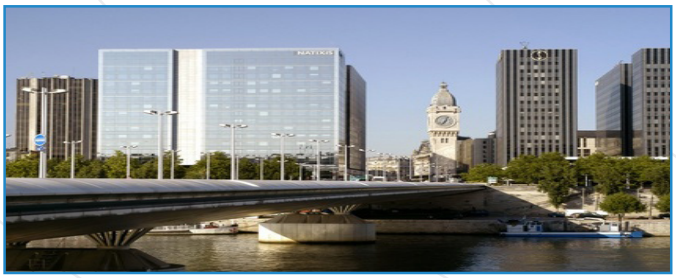
CFORPRO
Centre de Formation Professionnelle

Nous contacter

CFORPRO
Centre de formation professionnelle

Siège social :
Tour de l’horloge, 4 place Louis Armand 75012 PARIS

Tél : 01.75.50.92.30 - Fax : 01.79.73.89.51
Mail : contact@cforpro.com - Internet : www.cforpro.com



Financement possible par votre OPCO ou votre employeur | www.cforpro.com
01 75 50 92 30 DEMANDER UN DEVIS GRATUIT ›