Marketing Digital & Growth marketing - Développement & Stratégie digitale - Pack Sérénité création d'entreprise (EI)

FORMATION MARKETING DIGITAL & GROWTH MARKETING

Grâce à la formation "marketing digital & growth marketing", vous allez :
- Développer une présence en ligne solide.
- Acquérir des compétences marketing essentielles.
- Optimiser la croissance de l'entreprise.
- Comprendre et utiliser les métriques de performance.
- Augmenter la rentabilité de l'entreprise.

Cette formation vise à doter les entrepreneurs des compétences et des connaissances nécessaires pour réussir dans le monde du marketing numérique, en aidant leur entreprise à prospérer en ligne.

FORMATION DEVELOPPEMENT & STRATEGIE COMMERCIALE

Notre formation en développement et stratégie commerciale offre des avantages clés :
Méthodologie Complète : Vous apprendrez à construire une stratégie commerciale de A à Z.
Pratique Orientée Terrain : Les enseignements sont conçus pour une application immédiate.
Amélioration de Vos Compétences : Vous développez des compétences en stratégie commerciale.
Développement de Votre Entreprise : Si vous êtes entrepreneur, cette formation renforcera votre entreprise.

Flexibilité : Adaptée à divers besoins, que vous soyez salarié, demandeur d'emploi ou entrepreneur.
En résumé, cette formation vous prépare à exceller dans votre domaine, que ce soit en tant que professionnel ou entrepreneur.

FORMATION PACK SERENITE CREATION D'ENTREPRISE (EI)

Notre formation "pack sérénité - création d'entreprise (EI),
vous permet de maitriser les connaissances techniques
nécessaires pour assurer une bonne gestion de votre entreprise
au quotidien.
À l'issue de la formation, vous serez capable de :
- Connaitre les bases juridiques nécessaires à un dirigeant
d'entreprise,
- Être autonome dans la gestion comptable de base,
- Maitriser les bases de la fiscalité,
- Comprendre les besoins financiers de votre entreprise,
- Réaliser un budget prévisionnel (bases Excel),
- Réaliser les obligations administratives de votre entreprise,
- Mettre en place une gestion administrative dématérialisée.

Formateur·rice(s) :

- Celine Dutreux

Objectifs visés

- Comprendre en profondeur les stratégies de marketing numérique et les techniques de croissance pour favoriser l'expansion rapide des entreprises.
- Savoir utiliser des outils spécifiques de croissance, tels que l'optimisation pour les moteurs de recherche, la publicité en ligne, le marketing viral, etc.
- Maîtriser la compréhension des indicateurs clés de performance (KPI) pour évaluer et améliorer les campagnes de marketing numérique.
- Apprendre à créer des stratégies de contenu engageantes pour les médias sociaux et à élaborer des campagnes virales.
- Explorer les techniques avancées de conversion, de génération de leads et d'optimisation du retour sur investissement (ROI) dans un contexte de croissance.
- Mettre en application ses connaissances pour la création de son projet professionel.
- Comprendre les fondamentaux de la stratégie commerciale et de développement pour les entreprises.

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation
- Quiz

- Savoir élaborer un plan d'action commercial cohérent.
- Apprendre à mettre en œuvre des stratégies de marketing et de vente adaptées aux besoins spécifiques des entreprises.
- Maîtriser les techniques de gestion de la relation client et de développement de parcours clients pour favoriser la fidélisation.
- Explorer les méthodes de suivi et d'analyse des performances commerciales pour optimiser les résultats.
- Maîtriser les aspects juridiques et fiscaux liés à la création d'une entreprise individuelle (EI).
- Comprendre les obligations administratives, fiscales et sociales pour les entrepreneurs individuels.
- Être capable d'identifier et d'accéder aux acteurs de soutien tels que la CCI, France Active, Bpifrance, etc.
- Être capable de créer une entreprise individuelle en toute sérénité, en suivant un plan d'action clair.

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Module 1 : Introduction au Marketing Digital Objectif : Comprendre les bases du marketing digital et son importance pour les entreprises. Durée : 2 heures Contenu : Définitions et concepts clés du marketing digital. Évolution du marketing traditionnel au marketing numérique. Les canaux de marketing digital les plus courants.

Journée 2

- Module 2 : Stratégie de Marketing Digital Objectif : Apprendre à développer une stratégie marketing efficace. Durée : 4 heures Contenu : Étude de marché et identification de la cible et de sa concurrence. Création d'une identité de marque forte. Développement d'objectifs SMART. Planification d'une stratégie marketing intégrée.

Journée 3

- Module 3 : Marketing de Contenu Objectif : Comprendre comment créer et diffuser du contenu pertinent. Durée : 6 heures Contenu : Création de contenu de qualité. Blogging, réseaux sociaux, vidéos et podcasts. Optimisation SEO pour le contenu.

Journée 4

- Module 4 : Publicité en Ligne et Médias Sociaux Objectif : Maîtriser les campagnes publicitaires en ligne. Durée : 6 heures Contenu : Publicité sur Facebook, Instagram, Google Ads et LinkedIn. Budgets publicitaires et ciblage. Analyse des performances publicitaires.

Journée 5

- Module 5 : Email Marketing et Automatisation Objectif : Utiliser l'email marketing pour générer des ventes. Durée : 4 heures Contenu : Construction d'une liste de contacts. Création d'emails efficaces. Automatisation des campagnes, CTA...

Journée 6

- Module 6 : Analytics et Mesure de la Performance Objectif : Savoir comment analyser les données pour prendre des décisions éclairées. Durée : 4 heures Contenu : Outils d'analyse. KPI et tableaux de bord. Optimisation basée sur les données.

Journée 7

- Module 7 : Hacking de croissance Objectif : Découvrir des techniques de croissance rapide. Durée : 3 heures Contenu : Principes du Growth Hacking. Études de cas de succès. Mise en place de tactiques de Growth Hacking.

Journée 8

- Module 8 : Créer sa présence en ligne Objectif : Mettre en place des actions concrètes. Durée : 2 heures Contenu : Le site internet et son cahier des charges. Présentation des RS. Création des RS et de GoogleMyBusiness. Comment gérer sa e-reputation.igital et Growth Marketing

Journée 9

- Module 9 : Mise en place du projet Objectif : Présenter les projets marketing digital des participants. Durée : 2 heures Contenu : Présentation des stratégies développées. Commentaires et conseils. Objectif : Appliquer les enseignements au projet suivi. Durée : 2 heures Contenu : Mise en place des premières actions (SEO, RS..), présentation d'outils gratuits. Commentaires et conseils.

Journée 10

- Module 1 : Introduction à la Stratégie Commerciale Objectifs : Comprendre l'importance de la stratégie commerciale. définir les objectifs commerciaux à court et à long terme. Identifier les différents aspects de la stratégie commerciale.

Journée 11

- Module 2 : Analyse du Marché et de la Concurrence Objectifs : Apprendre à analyser le marché et à segmenter la clientèle. Évaluer la concurrence et identifier les opportunités. Comprendre les tendances du marché et les besoins des clients.

Journée 12

- Module 3 : Élaboration d'une Proposition de Valeur Objectifs : Développer une proposition de valeur unique et convaincante. Apprendre à se démarquer de la concurrence. Comprendre comment répondre aux besoins des clients.

Journée 13

- Module 4 : Mettre en Œuvre sa Stratégie Commerciale Objectifs : Assurer la cohérence entre le marketing stratégique et opérationnel. Présenter le Plan d'Action Commercial (construction complète d'un PAC). Comprendre comment développer un parcours client efficace.

Journée 14

- Module 5 : Utilisation des Outils du Marketing Digital Objectifs : Découvrez les outils essentiels du marketing digital. Comprendre comment les intégrer dans la stratégie commerciale. Analyser les principales tendances du nouveau marketing digital.

Journée 15

- Module 6 : Création d'un Tunnel de Vente Performant Objectifs : Apprendre à construire un tunnel de vente efficace. Personnalisez le tunnel en fonction du marché (BtoB ou BtoC). Intégrer les techniques de clôture pour maximiser les conversions. Module 7 : Gestion des Clients et de la Relation Client Objectifs : Apprendre à fidéliser les clients et à développer la relation client. Gérer efficacement les commentaires et les retours clients. Comprendre l'importance de la satisfaction client.

Journée 16

- Module 8 : Mesure de la Performance et Ajustements Objectifs : Savoir comment mesurer les résultats commerciaux. Apprendre à ajuster la stratégie en fonction des données. Établir des indicateurs clés de performance (KPI) pertinents. Module 9 : Plan d'Action Commerciale Objectifs : Développer un plan d'action commercial concret. Identifier les étapes à suivre pour mettre en place la stratégie. Présenter le plan d'action aux participants.

Journée 17

- Module 1 : Préparation à la Création d'une Entreprise Individuelle (1 heure) Objectifs : Comprendre les étapes de la création d'une entreprise individuelle (EI). Identifier les besoins de financement initial. définir les objectifs personnels et professionnels. Module 2 : Choix de l'Entreprise Individuelle et

Formalités (1 heure) Objectifs : Comprendre les spécificités de l'Entreprise Individuelle (EI). Connaître les obligations légales envers l'URSSAF (Union de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales) et les impôts (TVA, CFE, etc.). Apprenez à réaliser les démarches d'immatriculation auprès du RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) ou de la CMA (Chambre des Métiers et de l'Artisanat). Module 3 : Facturation, Gestion Comptable et Fiscale (1 heure) Objectifs : Savoir créer des factures conformes aux normes de la TVA en tant qu'EI. Apprendre à tenir une comptabilité simplifiée en utilisant un logiciel comptable ou Excel. Comprendre les obligations fiscales pour une EI, notamment la déclaration d'impôt sur le revenu. Module 4 : Protection Sociale et Couverture Santé (1 heure) Objectifs : Comprendre le fonctionnement de la Sécurité Sociale des Indépendants (SSI). Connaître les modalités de l'assurance maladie, de la complémentaire santé obligatoire (ACS, CMU-C), et de la retraite (RSI). Apprendre à choisir la meilleure protection sociale. Module 5 : Gestion Administrative et Acteurs de Soutien (1 heure) Objectifs : Savoir gérer les obligations administratives spécifiques à l'EI. Maîtriser les échéances de déclarations fiscales, sociales et comptables. Connaître les acteurs clés de soutien aux entrepreneurs individuels, tels que la CCI (Chambre de Commerce et d'Industrie), France Active, Bpifrance, et l'Adie (Association pour le Droit à l'Initiative Économique). Module 6 : Préparation à la Collaboration avec un Expert- Comptable (1 heure) Objectifs : Comprendre le rôle de l'expert-comptable et de l'ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise) pour une EI. Apprendre à préparer les documents comptables requis. Savoir collaborer efficacement avec un expert-comptable.

Journée 18

- Coaching : Mise en application avec suivi de toutes les techniques utilisées afin de développer son projet professionnel.

Journée 19

- Coaching : Mise en application avec suivi de toutes les techniques utilisées afin de développer son projet professionnel.

Journée 20

- Coaching : Mise en application avec suivi de toutes les techniques utilisées afin de développer son projet professionnel.

Informations complémentaires

Durée : 80 heures de formation sur 20 jours

Pré-requis :

Public concerné : Tout public

Tarif 3 990,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)