

Studio Idé'in

11 rue des tournesols, 40100 Dax

0603478007

studio.idein@gmail.com

www.amandine-soubielle.com

SIRET : 82495730200030

Déclaration d'activité : 75400200240 - Nouvelle Aquitaine



Développement commercial de son entreprise au travers du Marketing Digital

Durée en heures : 24 heures(s)

Lieu de la formation : à distance

Profil des stagiaires : Artisane, créatrice, commerçante, indépendante ou micro-entrepreneur souhaitant développer une activité commerciale via le digital.

Durée en jours : 30 jour(s)

Montant de la formation : 800€ HT
soit 800€ TTC

Pré-requis : 1. Avoir un projet d'entreprise déjà existant. 2. Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet. 3. Être à l'aise avec l'utilisation de base d'un ordinateur et d'internet. 4. Être motivé à s'impliquer.

Objectifs généraux

1. Comprendre les fondamentaux du marketing digital et définir son positionnement commercial.
2. Développer sa visibilité en ligne grâce aux principaux leviers digitaux (site, réseaux sociaux, emailing).
3. Élaborer une stratégie de contenu adaptée à sa cible pour générer de l'engagement.
4. Mettre en place un plan d'action commercial digital et savoir en analyser les premiers résultats.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et appliquer les bases du marketing digital pour développer la visibilité de son entreprise.
- Identifier sa cible idéale et structurer son offre commerciale en ligne.
- Créer et optimiser ses supports digitaux (profils réseaux sociaux, site vitrine, outils de communication).
- Élaborer une stratégie de contenu adaptée à sa clientèle et savoir la planifier.
- Mettre en place des actions simples pour générer des prospects et initier des ventes en ligne.
- Construire un plan d'action digital sur 3 mois et définir des indicateurs de suivi.
- Ajuster et améliorer ses actions grâce à une première analyse des résultats obtenus.

Contenu et déroulement de la formation

MODULE 1 - Comprendre les bases du marketing digital

Séance 1 (3h) – Introduction et fondamentaux

- Découverte des notions clés du marketing digital.
- Différences entre marketing traditionnel et digital.
- Présentation des principaux leviers (SEO, réseaux sociaux, emailing, publicité).



- Compréhension du parcours client en ligne (découverte, intérêt, conversion, fidélisation).

Séance 2 (3h) – Positionnement et offre commerciale

- Identifier sa cible et créer son persona.
- Clarifier son offre produit/service et son avantage concurrentiel.
- Définir son positionnement commercial sur le marché digital.
- Première réflexion sur son message clé.

MODULE 2 - Développer sa visibilité en ligne

Séance 3 (3h) – Créer et optimiser sa présence digitale

- Introduction aux canaux digitaux (site vitrine, réseaux sociaux).
- Bonnes pratiques pour créer un profil professionnel efficace.
- Importance de la cohérence visuelle et de l'identité de marque.
- Exercices : audit rapide de sa présence existante.

Séance 4 (3h) – Premiers leviers d'acquisition de trafic

- Découvrir les bases du référencement naturel (SEO simple).
- Introduction à l'email marketing et ses bonnes pratiques.
- Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité.
- Atelier : identifier le ou les canaux prioritaires pour son projet.

MODULE 3 - Stratégie de contenu et conversion

Séance 5 (3h) – Élaborer une stratégie éditoriale

- Définir ses thématiques de communication en fonction de sa cible.
- Découvrir les formats de contenu adaptés (posts, stories, vidéos, newsletters).
- Apprendre à planifier son contenu (calendrier éditorial simplifié).
- Atelier : création d'un premier mini-plan éditorial.

Séance 6 (3h) – Transformer son audience en prospects

- Comprendre le tunnel de conversion (awareness → consideration → action).
- Découvrir les bases du copywriting et des appels à l'action (CTA).
- Savoir créer un contenu qui génère de l'engagement.
- Atelier : rédiger un post ou un email orienté conversion.

MODULE 4 - Mise en pratique et plan d'action

Séance 7 (3h) – Études de cas et exercices pratiques

- Analyse d'exemples réels de stratégies digitales réussies.
- Identifier les forces et faiblesses de différents profils d'entreprises.
- Application des acquis pour améliorer sa propre présence en ligne.
- Atelier collectif : feedback et ajustements.

Séance 8 (3h) – Construire son plan d'action digital

- Élaborer un plan d'action digital simple sur 3 mois.
- Définir ses premiers indicateurs de suivi (KPI de base : audience, engagement, conversion).
- Présenter et échanger sur son plan avec la formatrice et le groupe.
- Validation individuelle et conclusion de la formation.



Équipe pédagogique, formateur référent

Soubielle Amandine
studio.idein@gmail.com
0603478007

Formatrice spécialisée dans le développement de la communication et du marketing des marques. (entrepreneur) Responsable d'une agence de signalétique, création d'enseigne et habillage vitrine de boutique. Graphiste depuis 2014, accompagne les entrepreneurs dans la création et mise en place de leur identité de marque.

Modalités et délais d'accès à la formation

Le nombre de places de la formation est limité pour cette formation : seulement 5 apprenantes tous les mois. La sélection s'effectue par le remplissage d'un questionnaire ainsi qu'un entretien pour vérifier le positionnement et les pré-requis avant l'entrée en formation.

Moyens pédagogiques et modalités techniques

Le stagiaire dispose d'un accès à une plateforme de formation. Ses accès lui sont transmis le jour de son entrée en formation. Un premier RDV individuel en visioconférence via Zoom permet d'analyser les besoins et d'individualiser le parcours de formation de l'apprenant.

L'apprenant accèdera ensuite à des cours vidéo et des exercices pratiques. Il réalisera également des mises en situation. Des RDVs individuels sont programmés chaque semaine avec le formateur.

Un projet fil rouge sur le projet de l'apprenant permettra de mettre en pratique tout au long de la formation. L'apprenant a également accès à un groupe Instagram pour partager avec les autres apprenants et une messagerie avec le formateur pour toute question en cours de parcours. Des webinaires collectifs sont organisés toutes les 2 semaines.

Conditions techniques et accessibilité pour le stagiaire

Le stagiaire doit disposer de :

- Un ordinateur avec une connexion internet stable
- Un endroit calme pour réaliser l'accompagnement à distance
- Un téléphone portable
- Un compte Instagram existant
- Un site internet existant

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour les personnes en situation de handicap, il existe une version de la formation :

- Les vidéos théoriques sont sous-titrées
- Les visioconférences à distance sont sous-titrées
- Le planning et le rythme de formation sont réaménagés

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap vous guidera dans votre démarche et la personnalisation du parcours.



Modalités d'organisation

La plateforme de formation est accessible tous les jours 24h/24h ainsi que 7jours/7j.

Les visioconférences se réalisent de 9h à 19h, selon la disponibilité de l'apprenant, les Lundis, Mardis, Mercredis, Jeudis et Vendredis.

Dispositions particulières

Formation modularisée individualisée

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Des feuilles d'émargement sont signées par le stagiaire et le formateur lors des RDVs individuels. Une attestation de présence signée des deux parties indiquant les heures effectuées (synchrone et asynchrone) est délivrée en fin de formation. À la fin de la formation, le stagiaire remplit un questionnaire de satisfaction.

Nature et modalités du système d'évaluation des connaissances prévues

Tout au long de la formation les compétences sont évaluées lors du remplissage des exercices. Les RDVs de suivi et les exercices permettent d'évaluer le stagiaire tout au long de sa formation. Une attestation de fin de formation est délivrée en fin de parcours.

Échanges et bilans pédagogiques entre le formateur et le stagiaire

Les bilans finaux sont effectués via un questionnaire digital, envoyé à l'issue de la dernière séance.

