

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Titre de la formation:

« Création d'entreprise : Module Stratégie et Marketing Digital, N1, N2, N3 et N4 »

Public visé : Dirigeants d'entreprise, responsables Marketing ou Commerciaux, Communication.

Durée : selon le niveau : **N1** = 10 heures, **N2** = 24 heures, **N3** = 52 heures et **N4** = 100 heures.

Prérequis : évaluation à l'entrée et maîtrise des bases de l'utilisation d'un ordinateur, accès à un ordinateur en formation.

Objectifs pédagogiques : à la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

N1	N2	N3	N4
Créer une publication percutante : Facebook, Instagram ou LinkedIn.	Créer une publicité en ligne : Facebook, Instagram ou LinkedIn.	Générer des prospects grâce aux réseaux sociaux.	Adapter sa présence aux évolutions de technologie.
Créer un profil puissant dans les réseaux sociaux.	Mesurer & optimiser sa présence marketing	Insérer des parcours de vente dans ses publication réseaux sociaux.	Automatiser des tâches & gagner en efficacité.
Animer une communauté sur les réseaux sociaux	Mesurer la performance : ROI, ROE, ROA.	Calculer l'effort commercial, rédiger un pitch puissant de vente.	

Compétences visées : marketing digital, rédaction de contenu éditorial et web, contenu de sites internet, animation des réseaux sociaux.

Modalités pédagogiques : formation à distance avec l'utilisation d'un outil de visioconférence.

Moyens pédagogiques : ordinateur, supports de cours imprimés et/ou numérisés.

Modalités d'évaluation : exercices d'évaluation de compréhension sous forme de QCM.

Méthodes et techniques pédagogiques : travail en sous-groupes, exposés théoriques, études de cas, exercices d'application.

Modalités et délais d'accès : 1 mois.

Conditions tarifaires : selon le niveau :

Niveau	Prix HT en Euros
N1	750
N2	1500
N3	2500
N4	3500

Accès handicapé : nous pouvons mettre à disposition une salle pour les personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez notre référente handicap Andrea De Gouveia andrea.degouveia@peerfusingtech.com

N1 : Les essentiels de Réseaux Sociaux	Moyens Pédagogiques	Méthodes/Techniques Pédagogiques
10 heures		
M0 - Introduction à la formation, - La problématique des réseaux sociaux - Etude de cas, - Le programme de formation, - Guide Facebook : Créer votre Page Entreprise, - Guide : LinkedIn Créer votre Page Entreprise, - Guide : Facebook 6 Exemples, Trouvez vos clients sur les réseaux sociaux, - E-learning : LinkedIn, créer une page entreprise M1 Introduction au Marketing Digital - Identifier les bonnes et les mauvaises pratiques sur les réseaux sociaux, - Le panorama des réseaux sociaux, - Introduction à Facebook/LinkedIn, - Publier, partager, commenter, - Avantages de Facebook/LinkedIn, - Facebook vs Google, - La méthode itérative, - Les groupes dans Facebook/LinkedIn, - Les indicateurs clés d'une publication, - Identifier sa cible, problématique, le produit, - Guides Facebook, - E-learning Banques d'images. M2 Personal Branding : - Introduction au Personal Branding,	Ordinateur.	Supports théoriques, études de cas, exercices d'application.

PeerFusingTech SAS au capital de 15 000 euros.
 Siège : 4 Rue Jean Jaurès, 78540 Vernouillet. Siret n° 81977973700017.
 Numéro de déclaration d'activité auprès la préfecture d'IDF 11788381278,
 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

- Personal Branding sur Facebook, - Muscler les expériences professionnelles sur LinkedIn, - Augmenter son réseau, - Guide : Hacks réseaux sociaux, - E-learning : Google MyBusiness Ajouter un nouvel utilisateur à son profil, - E-learning : Google Mybusiness. M3 Instagram : - Mis en place Instagram, - Connaître les différents types de publication : photo, vidéo, story, live, - Contrôler ses campagnes, - Instagram pro - IGTV - Analyser les comportements des visiteurs et des fans. - Les KPI. - Guide : Instagram. 1 heure de coaching personnalisé.		
--	--	--

N2 : Booster votre Business avec les Réseaux Sociaux	Moyens Pédagogiques	Méthodes/Techniques Pédagogiques
24 heures		
Tout le Contenu du N1 est repris pour le N2. M4 Créer une publicité en ligne via le gestionnaire des publicités Facebook Ads : - Mettre en place des campagnes publicitaires, - Les formats publicitaires disponibles, - Sélection des mots clés et écriture d'un pitch sexy, punchy, concis, - Contrôler ses campagnes : les KPI, - Mesure de la performance : ROI, ROE, ROA. - Mettre en place un pixel, - Guide Wix : Créer votre Page, - Guide Zoom : Visioconférence, - E-learning Connexion de WhatsApp avec Facebook, - Guide Facebook : Créer votre publication Ads Manage Créer une publicité en ligne via le gestionnaire des publicités LinkedIn Ads :	Ordinateur.	Supports théoriques, études de cas, exercices d'application.

- Guide LinkedIn : Créer votre Publicité sur Campaign Manager, - Guide Hootsuite : Planifier vos Publications, - Guide Calendly : Planifier des réunions, - Guide Raccourcir Liens, - E-learning LinkedIn Inviter son réseau à s'abonner à la page entreprise, - E-learning LinkedIn : Comment supprimer un profil 2 heures de coaching personnalisé.		
--	--	--

N3 : Performer sa prospection dans les réseaux sociaux	Moyens Pédagogiques	Méthodes/Techniques Pédagogiques
52 heures		
Tout le Contenu du N1 et N2 est repris pour le N3. M5 Prospection sur les réseaux sociaux Part I : - Identifier les décideurs, - Créer une liste des prospects, - Créer une liste des comptes, - Gérer l'administration de la page et les contributeurs. - Planifier vos Publications sur plusieurs réseaux, - Créer des flux de données inter applications et optimiser son workflow, - Maîtriser les matériels et logiciels de création de contenus, - Identifier les comportements et les prospects de votre site internet, - Créer le service client portable et gratuit. M6 Prospection sur les réseaux sociaux Part II : - Créer e-identité de votre entreprise, - Créer votre Landing Page, - Référencement et avis clients. - Les méthodes de prospection : réseaux réels, virtuels, listes de prospection, - Utiliser Sales Navigator, - Retrouver les informations clés de l'entreprise (<i>Société.com</i>) et du prospect (<i>Lusha, contactout</i>), - Automatiser : <i>ProspectIn</i>, - Guide ProspectIn, Sales Navigator, - E-learning Kaspr: Coordonnées Prospects, - E-learning Bitly, - e-learning : ProspectIn.	Ordinateur.	Supports théoriques, études de cas, exercices d'application.

M7 Le Marketing et Vente : - Rédiger un titre sous forme de pitch percutant, - Muscler les expériences professionnelles, - Augmenter son réseau, - Le cycle de vente dans les réseaux sociaux, - Calculer l'effort commercial, - La gestion du temps du commercial, - Classifier ses prospects et l'actions à mener, - Parcours d'achat : les likes, les partages, les commentaires, - Parcours Traffic web & Les newsletters, - Rédiger des courriers avec appel à l'action : prise de RDV, (MailChimp, Sendinblue), - Les offres d'appel & Le pitch commercial, - Identifier de sa valeur ajoutée et construction du pitch. - Identifier des forces et faiblesses de chaque offre. 4 heures de coaching personnalisé.		
---	--	--

N4 : Devenez un pro des réseaux sociaux	Moyens Pédagogiques	Méthodes/Techniques Pédagogiques
100 heures		
Tout le Contenu du N1, N2 et N3 est repris pour le N4. - RDV, (MailChimp, Sendinblue), - Les offres d'appel & Le pitch commercial, - Identifier de sa valeur ajoutée et construction du pitch. - E-learning Créer un Compte à rebours avec Sendtric, - E-learning Lead the Way, - E-learning LinkedIn : recommandations, - E-learning Créer un évènement LinkedIn, - E-learning Podowaa, - E-learning Mouseflow, - E-learning #Digital_You!, - E-learning Gestion de crise, - E-learning Culture digitale et Tendances, - E-learning Management et Collaboration, - E-learning Développement personnel, - E-learning Société et Environnement, - E-learning Négociation et vente, - E-learning La série "C'est quoi ?", - E-learning Bien-être au bureau,	Ordinateur.	Supports théoriques, études de cas, exercices d'application.

- E-Learning Spice it up!, - E-learning Mobile Learning - e-learning Humans + Succès - Guide : Mailing 7 heures de coaching personnalisé.		
--	--	--

Intervenant :

Roberto De Gouveia De Sa.

FORMATEUR – CONSULTANT

Ingénieur de formation. J'étais responsable de la formation Logistique et finances au niveau mondial pour le groupe L'Oréal. Evangéliste et formation des collaborateurs dans le recrutement sur LinkedIn et développement de la marque employeur.



Diplômes :

- Spécialisation d'un an en big data, avec le langage de programmation R, à l'Université Johns Hopkins. 2016.
- Formateur : réussir ses actions de formation. CEGOS. Paris-France. 2012.
- Master 2 en Intelligence Economique et Stratégies Compétitives à l'Université d'Angers. Angers-France. 2008.
- Diplôme d'Ingénieur Industriel à l'Université Catholique Andres Bello. Caracas-Venezuela. 2006.

Expérience :

- Responsable de la formation logistique et Finances pour le groupe L'Oréal au niveau mondial. Février 2012 – Novembre 2014.