



Maîtriser le marketing digital pour le développement commercial d'une entreprise

Public :

Dirigeants, responsable marketing

Prérequis :

Parler et lire le français, avoir des connaissances de base en informatique

Durée de formation :

40 heures

10 jours

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 0622092702 ou par email :
adrien@presence-digitale.net

Objectifs :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de développer commercialement une entreprise en utilisant une stratégie de marketing digital

Moyen et modalité :

Présentiel

Alternance de théorie et pratique

Document actualisé le 07/04/2024



Moyens Techniques :

Table, chaise, ordinateur

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et de l'accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

Questionnaire écrit et orale

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à GAUTHIER LABRO sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Apolline Givaudan Odile Poisson

Document actualisé le 07/04/2024



07 84 00 83 14
formation-bretagne@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 22 3 rue Villiers de l'Isle Adam CS50401 22194 PLERIN CEDEX
02.96.01.01.80
mdph@mdph.cotesdarmor.fr

CAP EMPLOI

Z.A.C. de la Beauchée 12 rue des Champs de Pies
22000 - Saint-Brieuc
Tel : 02 96 62 33 33

Association Pour Adultes et Jeunes Handicapés

Association APAJH des Côtes d'Armor
84 Rue de la République 22000 Saint-Brieuc

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

5.000,00 € (HT)

Contact :

Labro Adrien
adrien@presence-digitale.net
0622092702

Document actualisé le 07/04/2024

GAUTHIER LABRO 5 BECAVIN , 22130 - BOURSEUL – Siret : 98452836400016 – En cours d'enregistrement auprès du préfet de région : Bretagne – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 85.59A – TVA : FR94984528364 – RCS : BOURSEUL 984 528 364 R.C.S. Saintmalo – Capital : 1000 € – Tel : 0622092702 – Email : adrien@presence-digitale.net – Site internet : <https://presence-digitale.net/>



Maîtriser le marketing digital pour le développement commercial d'une entreprise

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

MODULE 1 : Analyser le marché et structurer son offre

Durée : 14 heures

Objectif : A l'issue de ce module le stagiaire sera capable d'analyser le marché et structurer son marché cible, à formuler des offres commerciales attractives et viables financièrement, et à maîtriser les techniques de communication et de vente en ligne

Chapitre 1 : Maîtriser les fondamentaux du marketing digital

Chapitre 2 : Définir et analyser son marché de niche

Chapitre 3 : Créer son avatar client

Chapitre 4 : Maîtriser les principes fondamentaux du copywriting pour améliorer l'engagement en ligne

Chapitre 5 : Développer une offre qui maximise la valeur perçue

Chapitre 6 : Définir les prix et augmenter la rentabilité

Chapitre 7 : Maîtriser les techniques de vente à l'oral adaptées aux contextes virtuels

...

Évaluation Module 1

MODULE 2 : Maîtriser la prospection organique et les réseaux sociaux

Durée : 12 heures

Objectif : A l'issue de ce module le stagiaire sera capable de maîtriser la prospection organique et les réseaux sociaux pour augmenter l'engagement et la fidélité des clients

Chapitre 1 : Maîtriser les techniques de prospection qui visent directement les clients potentiels

Chapitre 2 : Maîtriser les techniques qui attirent les clients de manière indirecte

Chapitre 3 : Maîtriser les principes fondamentaux de la gestion des réseaux sociaux pour les entreprises

Chapitre 4 : Maîtriser les techniques pour construire et maintenir une communauté active et engagée

Document actualisé le 07/04/2024



Chapitre 5 : Analyser des plateformes principales et de leurs spécificités
Chapitre 6 : Analyser et évaluer la croissance rapide d'un compte Instagram

...

Évaluation Module 2

MODULE 3 : Optimiser les ventes et publicités digitales

Durée : 14 heures

Objectif : A l'issue de ce module le stagiaire sera capable d'optimiser les ventes et publicités digitales pour gérer des campagnes publicitaires pour maximiser le retour sur investissement

Chapitre 1 : Définir l'importance des tunnels de vente dans le marketing digital

Chapitre 2 : Maîtriser les étapes de conception d'un tunnel de vente : de la sensibilisation à la conversion

Chapitre 3 : Maîtriser l'utilisation d'outils numériques pour automatiser et optimiser le tunnel de vente

Chapitre 4 : Créer et planifier du contenu pour une masterclass

Chapitre 5 : Créer des stratégies de promotion et de marketing pour maximiser les inscriptions et la participation

Chapitre 6 : Maîtriser l'utilisation de plateformes en ligne pour héberger et vendre une masterclass

Chapitre 7 : Créer, gérer et optimiser une campagne publicitaire sur les réseaux sociaux

Chapitre 8 : Analyser et interpréter les données pour améliorer les performances des campagnes.

...

Évaluation Module 3

Document actualisé le 07/04/2024

CV du formateur



Adrien Labro
Consultant et Formateur Marketing digital
5 Becavain, 22130 Bourseul
Tél : 06.22.09.27.02
adrien@presence-digitale.net
<https://presence-digitale.net>

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2024 : DIRIGEANT GAUTHIER LABRO - FORMATION WEBMARKETING & COMMUNICATION

2012 - 2024 : CONSULTANT INDÉPENDANT - WEBMARKETING & COMMUNICATION
Webmarketing : Stratégie marketing, SEM, E-Mailing, Affiliation, Newsletter
Création de site internet - Gestion de réseaux sociaux - SEO - Rédaction Web

2017 : CHEF DE PRODUIT - SANTÉ NATURE INNOVATION - EDITION PRINT ET DIGITALE
Chef de produit Webmarketing de revues et programmes de formations. Gestion et monétisation de newsletters, Création de produit

2013 - 2016 : WEBMASTER – LA CHAYOTE – EPICERIE-RESTAURANT BIO – BAYONNE
Création et gestion d'un site e-commerce - Webmarketing et Rédaction d'articles

2015 - 2018 : CO-FONDATEUR DE L'ASSOCIATION L'ARBRE ESSENTIEL
Mise en place, formation et animation de l'activité de l'Association. Création et gestion du site internet.

2014 – 2015 : DIRECTEUR ET ANIMATEUR DE L'ASSOCIATION BIOGINTZA ACTE BIO
Animation du Réseau de l'association. Création et gestion du site internet

De 2011 à 2013 : VOYAGE D'APPRENTISSAGE DANS DIFFERENTS ECO-LIEUX
Volontaire en tant que Bénévole dans des éco-lieux et fermes d'agriculture écologique.

De 2009 à 2011 : CONSULTANT – EDELMAN – Relation publique – Pôle Institutionnel
Accompagnement en gestion et communication de crise médiatique d'entreprises industrielles.

2008 : CONSULTANT – BURSON-MARSTELLER – Relation publique – Pôle Crise
Réalisation de procédure de gestion et communication de crise médiatique, média training

2007 : CONSULTANT JUNIOR – EURORSCG C&O – Relation publique – Pôle influence
Mise en œuvre et suivi d'une campagne de Lobbying d'anticipation puis de crise, relation parlementaire,

De 2003 à 2006 : SUPERVISEUR ET RESPONSABLE QUALITÉ – GLOBE DIFFUSION
Mise en place d'un système de contrôle de qualité - Chargé d'équipes – Formation des hôtes(ses)

PARCOURS DE FORMATION

[ECS – ISERP – 2006/2008](#) : Master 1 : Communication Institutionnelle et Politique
[Université Paris Sorbonne – Paris IV – 2003/2006](#) : Licence 1.2.3 : Parcours Philosophie

Autres formations :

[Certifié Google pour les Pros](#) : Programme fondamental de marketing digital

[Live Mentor](#) : Développer une stratégie d'influence sur les réseaux sociaux à des fins de conversion client

Document actualisé le 07/04/2024

ACCESSIBILITÉ

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de GAUTHIER LABRO en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, GAUTHIER LABRO a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de GAUTHIER LABRO, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera

Document actualisé le 07/04/2024



les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Modalités de règlement

Le paiement sera dû en totalité à réception d'une facture émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire.

Non réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de résiliation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, « GAUTHIER LABRO » est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. « GAUTHIER LABRO » ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à « GAUTHIER LABRO », les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de « GAUTHIER LABRO ».

Document actualisé le 07/04/2024

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par « GAUTHIER LABRO » au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doivent être retourné à « GAUTHIER LABRO » par e-mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre « GAUTHIER LABRO », l'OPCO ou le Client. À l'issue de la formation, « GAUTHIER LABRO » remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, « GAUTHIER LABRO » lui fait parvenir un exemplaire de la feuille d'émargement accompagné de la facture. Une attestation d'assiduité pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

Droit de rétractation

Il faut considérer qu'il existe deux délais de rétractation distincts :

- un délai de rétractation de 10 jours (article L6353-5 du Code du travail) pour les contrats n'étant ni conclus « à distance » ni conclus « hors établissement » ;
- un délai de rétractation de 14 jours (article L121-16 du Code de la consommation) pour les contrats conclus « à distance » et les contrats conclus « hors établissement »

	Contrats NON CONCLUS à distance ou hors établissement	Contrats CONCLUS à distance ou hors établissement
Délai de rétractation applicable	10 jours	14 jours
Point de départ du délai	Jour de la conclusion du contrat	Jour de la conclusion du contrat

Dédommagement, réparation ou dédit

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début du programme de formation



- Dans un délai compris entre 2 semaines et 1 semaine avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.
- Dans un délai compris entre 1 semaine et 48 heures avant le début de la formation : 75 % du coût de la formation est dû.
- Dans un délai inférieur à 48 heures avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le coût ne pourra faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

Propriété intellectuelle et copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par « GAUTHIER LABRO » pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright. À ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de « GAUTHIER LABRO ». Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou l'animation de formations.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique du groupe.

Confidentialité et communication

« GAUTHIER LABRO », le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par « GAUTHIER LABRO » au Client. « GAUTHIER LABRO » s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations

Document actualisé le 07/04/2024



transmises par le Client y compris les informations concernant les Stagiaires. Cependant, le Client accepte d'être cité par « GAUTHIER LABRO » comme client de ses formations. À cet effet, le Client autorise « GAUTHIER LABRO » à mentionner son nom, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, site internet, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Protection et accès aux informations à caractère personnel

Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de « GAUTHIER LABRO »
- Conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : « GAUTHIER LABRO » ou par voie électronique à : « GAUTHIER LABRO ». En particulier, « GAUTHIER LABRO » conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation. Enfin, « GAUTHIER LABRO » s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Litiges

Si une contestation ou un différend ne peuvent pas être réglés à l'amiable, le Tribunal de Saint-Brieuc sera seul compétent pour régler le litige.

Document actualisé le 07/04/2024