



## OBJECTIFS

- Savoir faire le point sur l'orientation digitale de l'entreprise
- Apprendre à synchroniser ses campagnes de communication
- Comprendre les interactions SEO SEA & SMO
- Créer l'engagement du client (advocacy, Tunnel de conversion)
- Maîtriser le UX

## INFORMATIONS PRATIQUES

- **Type de parcours :** formation présentielle et/ou à distance
- **Lieu de formation :** ESCAM Brest ou Intra-entreprise
- **Modalités pédagogiques :**  
Apports théoriques et pratiques  
Réflexions de groupe et échanges à partir de cas réels  
Mises en situation  
Cas pratiques
- **Évaluation :** appréciée par le formateur
- **Certification obtenue :** attestation de compétences

## CONTACT



**BREST - LORIENT**

02 98 34 46 53 / 07 88 61 28 27

service.entreprises@escam.bzh

CODE APE : 8542Z

N° SIRET : 81436722300058

N° D'ACTIVITÉ : 53 29 08 894 29

# CONSTRUIRE ET RENDRE EFFICACE SA STRATÉGIE DIGITALE

Formation continue - Commerce

**Publics :**  
Chef ou créateur d'entreprise  
Responsable marketing  
Responsable communication

**Durée :** 2 jours

**Tarif :** nous consulter

## PROGRAMME

### Jour 1

**8h15-8h30**  
Accueil

**8h30-12h00**

#### 1.Synchronisation de la stratégie Offline & Online

- Analyser sa stratégie Offline
- Analyser sa stratégie Online
- Rendre cohérente et complémentaire ses stratégies Online & Offline

#### 2.Construire son plan média digital

- Définir sa cible digitale
- Comment atteindre sa cible Online
- Bâtir un plan média digital efficace

**12h00-13h30**  
Pause déjeuner

**13h30-17h00**

#### 3.Comprendre le référencement naturel

- Faire le point sur son SEO
- Choisir les bons verbatims
- Gérer sa longue traîne

#### 4.Comprendre le référencement payant

- Faire le point sur son SEA
- Choisir où et pour qui faire son SEA
- Définir son budget SEA

### Jour 2

**8h15-8h30**  
Accueil

**8h30-12h00**

#### 5.Comprendre les réseaux sociaux

- Faire le point sur le SMO
- Benchmarker les réseaux sociaux
- Choisir ses réseaux sociaux

#### 6.Construire son marketing de contenu (Marketing Content)

- Comment définir sa politique de contenu
- Comprendre l'importance du ton
- Respecter sa ligne éditoriale

**12h00-13h30**  
Pause déjeuner

**13h30-17h00**

#### 7.Développer son InBound marketing

- Définir le marketing invitationnel
- Choisir ses leviers pour générer les leads entrants
- Comprendre le Growth Hacking

#### 8.Réussir son tunnel de conversion digitale

- Comprendre le fonctionnement du tunnel de conversion
- Optimiser son tunnel de conversion (Landing pages & CTA)
- Évaluer l'impact de l'expérience client (UX)

Contenus personnalisés et adaptés en fonction des objectifs  
et/ou du profil des participants.



ESCAM est accessible  
aux personnes  
en situation de handicap

**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Suivez-nous en cliquant ici :



ESCAM.BZH

Mise à jour janvier 2022