

FICHE PEDAGOGIQUE

THEMATIQUE :	COMMERCIAL
INTITULE DE LA FORMATION :	ELABORER UNE STRATEGIE DIGITALE
DUREE : <i>(en heures)</i>	14h

PRE REQUIS

Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise.

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Répondre au QCM : <https://forms.office.com/r/wPAT9DwiJU>

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

IDENTIFIER LES ENJEUX WEB POUR UNE TPE

ETABLIR UN DIAGNOSTIC COMMERCIAL NUMERIQUE DE L'ENTREPRISE

ELABORER UNE STRATEGIE DIGITALE

PROMOUVOIR SON OFFRE SUR INTERNET

BOOSTER SES SUPPORTS NUMERIQUES

MODALITES PEDAGOGIQUES

(méthodes, moyens et outils utilisés)

METHODES

-Alternance d'apport théorique et de mise en pratique

-Mise en situation

-Méthode interrogative

OUTILS

Outils numérique : centre de ressources « en ligne », sites internet des CMA,

Livret ressources + d'activités : exercices, trame de plan d'actions, ...

Les réseaux sociaux : webinaires gratuits, blogs, forums, ...

Centre de documentations et de ressources (selon les établissements)

CONTENU PEDAGOGIQUE *(par 1/2 journée)*

JOUR 1

Matin

IDENTIFIER LES ENJEUX WEB POUR UNE TPE

-généralités du web : attractivité, trafic,

-outils numériques incontournables pour développer son entreprise,

	<ul style="list-style-type: none"> -chiffres clés par la FEVAD -connaître sa cible, consommateurs, prospects -maîtriser un langage informatique : navigateur, moteur de recherche, hébergeur, ... -comprendre le fonctionnement des réseaux <p>ETABLIR UN DIAGNOSTIC COMMERCIAL NUMERIQUE DE L'ENTREPRISE :</p> <ul style="list-style-type: none"> -forces et faiblesses de l'entreprise -opportunités et menaces du marché numérique pour la TPE - repérer les solutions à engager à court et moyen terme -observer les outils les plus adaptés à son budget, compétences
Après-Midi	<p>ELABORER UNE STRATEGIE DIGITALE :</p> <ul style="list-style-type: none"> -architecture des supports à déployer -définir des solutions fonctionnelles -la ressource humaine de l'entreprise, sous-traitante -atteindre des objectifs web marketing par la méthode SMART -attirer et aller vers la clientèle web
JOUR 2	
Matin	<p>PROMOUVOIR SON OFFRE SUR INTERNET :</p> <ul style="list-style-type: none"> -image de l'entreprise ; couleurs, logo, nom, ... -utiliser sa fiche d'établissement -arborescence d'un site internet, e-commerce, faire ou faire-faire son site ? -distinguer les différents réseaux sociaux performants selon les métiers -les solutions de vente en ligne : comparateurs de prix, place, le click and collect, drive, le bon coin, -repérer les solutions mobiles, applications
Après-Midi	<p>BOOSTER SES SUPPORTS NUMERIQUES :</p> <ul style="list-style-type: none"> -contrôler sa e-réputation, les avis, emailing, -fréquence des publications -rendre un contenu viral -publier les activités de l'entreprise -google ads, facebook ads, instagram ads, -fidéliser ses e.client, concilier sécurité et efficacité

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative > cas pratique réalisé par le formateur tout au long de la session
 Evaluation des acquis > QCM réalisé par l'organisme de formation en fin de formation
 Evaluation de satisfaction réalisé par l'apprenant > QCM format SMS ou formation papier (selon les établissements)
 Evaluation de satisfaction réalisé par le formateur > QCM format SMS ou formation papier (selon les établissements)

EVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION (COMPETENCES)

Compte tenu des **objectifs pédagogiques précisés sur les fiches programmes**,
 à l'issue de la session de formation, **le stagiaire sera capable de :**

ETABLIR UN DIAGNOSTIC COMMERCIAL NUMERIQUE DE L'ENTREPRISE
 CHOISIR UNE STRATEGIE DIGITALE
 PROMOUVOIR SON OFFRE SUR INTERNET
 DEFINIR ET BOOSTER SES SUPPORTS NUMERIQUES

A l'issue de la formation, une attestation de formation est délivrée en intégrant l'évaluation des acquis et les solutions possibles du formateur. Si une des compétences est non acquise, une solution de remédiation doit apparaître sur le document « attestation de formation ».

Cette évaluation des acquis doit prendre en compte **L'ACQUISITION DES SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE** dont le stagiaire pourra bénéficier à l'issue de la formation.

MODALITES PRATIQUES

LIEU : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron - Rue des Métiers - 12850 ONET-LE-CHATEAU

HORAIRES : De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF : 420€

ACCESSIBILITE / conditions d'accès au public en situation de handicap : Lydie DAVID – [07.87.97.24.68](tel:07.87.97.24.68).

MODALITES D'INSCRIPTION :

- Bulletin de préinscription et justificatif de versement de la Contribution à la Formation Professionnelle
- Signature du devis et/ou du contrat de formation

DELAIS D'ACCES : réception du bulletin au plus tard 10 jours avant le début de la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Solange NADREAU

05 65 77 56 16

formation.continue@cm-aveyron.fr

www.cm-aveyron.fr

SIRET : 130 027 931 00083 / N° O.F. : 76311030031