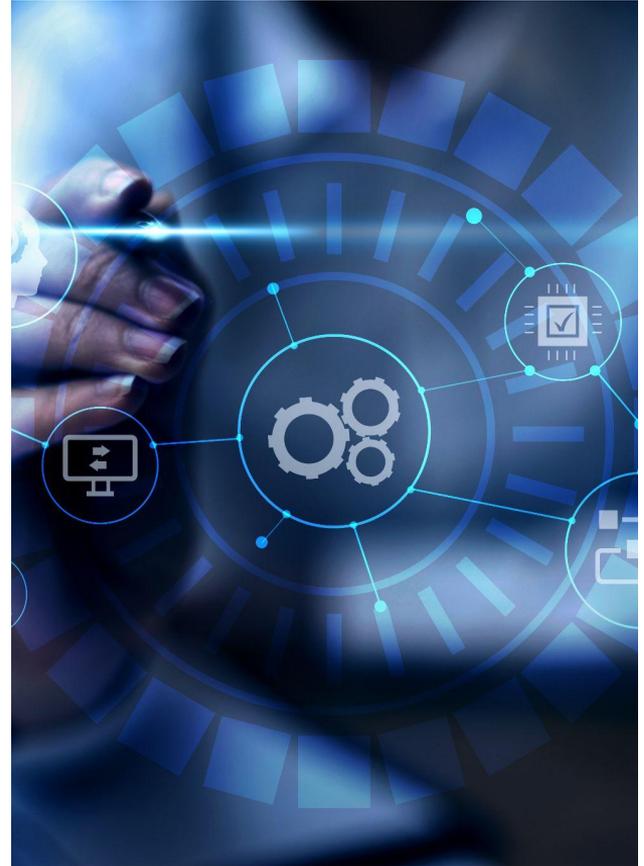
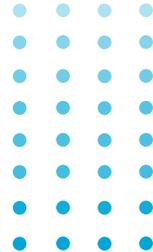


FORMATION MARKETING DIGITAL

Programme de formation créé par **Classroom**



SOMMAIRE

- 01** Moyens & supports pédagogiques
- 02** Prérequis
- 03** Modalités d'évaluation
- 04** Grille d'évaluation
- 05** Programme de formation
- 06** Durée & prix de la formation
- 07** Objectifs pédagogiques
- 08** Attestation de fin de formation





INTRODUCTION

100% de nos parcours de formations sont intégralement donnés par des formateurs qualifiés, expérimentés et passionnés.

Notre approche pédagogique associe les cours particuliers, au E-learning, ce qui permet aux stagiaires de profiter du meilleur de chaque monde. Des conseils personnalisés de la part des formateurs, mais aussi de la possibilité de répéter en ligne via des exercices, qui est une clé pour la mémorisation, afin de progresser le plus rapidement possible.





01 Moyens & supports pédagogiques

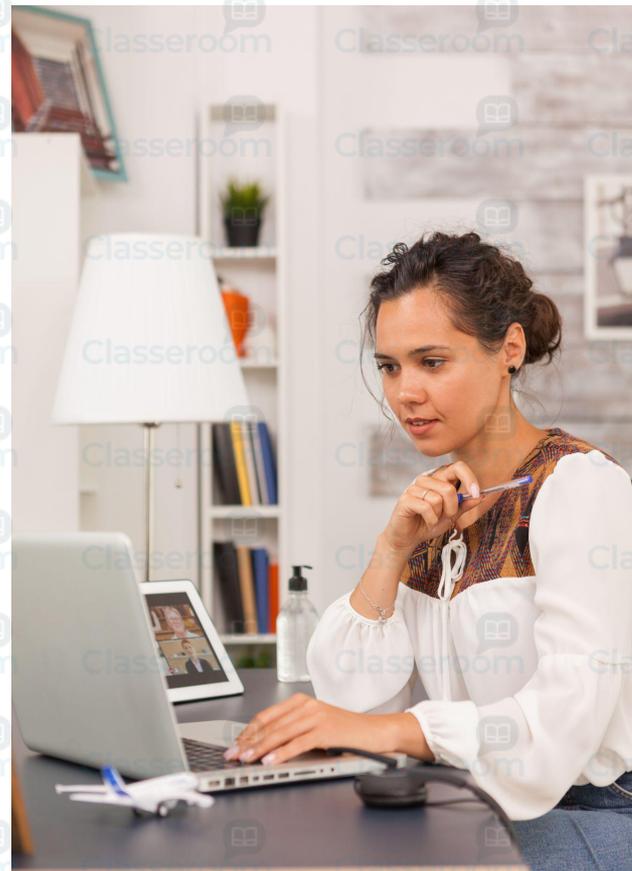
Le scénario de nos cours et le vocabulaire utilisé tant verbalement que dans les supports de cours sont adaptés afin de faire directement référence aux attentes des stagiaires.

La formation a un aspect **exclusif et privé**. Les cours alternent entre **formation tutorée** en vidéoconférence et **exercices en E-Learning**

Nos stagiaires auront un **accès** à la plateforme de révision (E-learning) **pendant 12 mois**. Le contenu sera **personnalisé** en fonction de leur niveau.

L'expertise et la pédagogie de nos formateurs : la garantie de la qualité.

Sur des parcours de formation avec des durées de formation en tutorat inférieures à 50 heures, il nous semblait obligatoire de trouver un moyen de combler ce manque. Pour cette raison 100% de nos parcours de formations sont intégralement donnés par des formateurs experts dans leurs domaines. Nous offrons en complément (et ce pour chaque stagiaire) une plateforme en ligne d'apprentissage, qui a pour but de donner la possibilité à nos apprenants de consolider ce qui a été vu avec leur formateur.



L'expertise et la pédagogie de nos formateurs : la garantie de la qualité.

Cette approche permet aux stagiaires de profiter du meilleur de chaque monde, avec des conseils personnalisés de la part des formateurs, mais aussi de la possibilité de répéter en ligne via des exercices, qui est une clé pour la mémorisation, afin de progresser le plus rapidement possible.

Nos formateurs ont une réelle connaissance du milieu de l'entreprise, de part leur parcours professionnel, mais aussi par leur expérience en tant que formateur sur des certifications liées au milieu professionnel. Tous, sont des pédagogues confirmés, spécialisés dans la formation en général et dans leur domaine en particulier (parcours universitaire, formations complémentaires).



L'expertise et la pédagogie de nos formateurs : la garantie de la qualité.

L'adaptation des contenus est constante afin que la formation fasse sens et que ses apports puissent être réinvestis dans la pratique quotidienne des participants. Leurs outils et méthodes pédagogiques (combinaison de cours particuliers et de E learning) sont ajustés aux problématiques de terrain évoquées par les participants afin de générer une dynamique positive et permettre l'émergence de nouvelles compétences.

Chaque formateur cherche le ressort pédagogique qui saura marquer durablement et efficacement les esprits.

Ils partagent tous la même passion de faire progresser leurs stagiaires par le transfert de leurs compétences.



Assistance technique et pédagogique :

En amont de la formation:

- Assistance technique pour aide à la connexion
- Assistance pour la planification de la première heure avec son formateur

Durant la formation:

- Assistance pédagogique du formateur
- Assistance technique en cas de difficulté sur l'outil E learning de révision

Gestion des absences et de la satisfaction:

- Afin d'éviter les absences, un SMS automatique est envoyé 24h et 1h avant chaque cours. Enfin, afin de garantir la satisfaction de nos stagiaires, après chaque séance ils reçoivent un formulaire de satisfaction avec une note sur 5 étoiles à mettre, et un commentaire libre ou ils peuvent s'exprimer.



02 Prérequis

Prérequis pédagogique :

Tous niveaux acceptés, en évitant un environnement bruyant

Prérequis technique :

Ordinateur (Windows/Mac) ou une Tablette (Ipad/Android)

Connexion à Internet en Haut débit ou 4G (minimum 5 Mbps)

Disposant d'une Caméra, Microphone et haut-parleurs.

Navigateur Google Chrome ou Safari ou Firefox.





03 Modalités d'évaluation

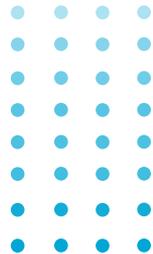
Préalablement au démarrage d'une formation, chaque stagiaire passe un quiz d'évaluation, afin de connaître son niveau et permettre d'adapter son programme de formation.

Pendant la formation, il y a aussi des quiz en ligne qui viennent valider les compétences après chaque module ainsi que des quiz de fin de niveau avec le formateur, mais également en ligne.

En fin de formation, le stagiaire passe un dernier quiz lui permettant de connaître son évolution, avant de préparer le passage de sa certification.

GRILLE D'ÉVALUATION MARKETING DIGITAL

Programme de formation créé par **Classroom**

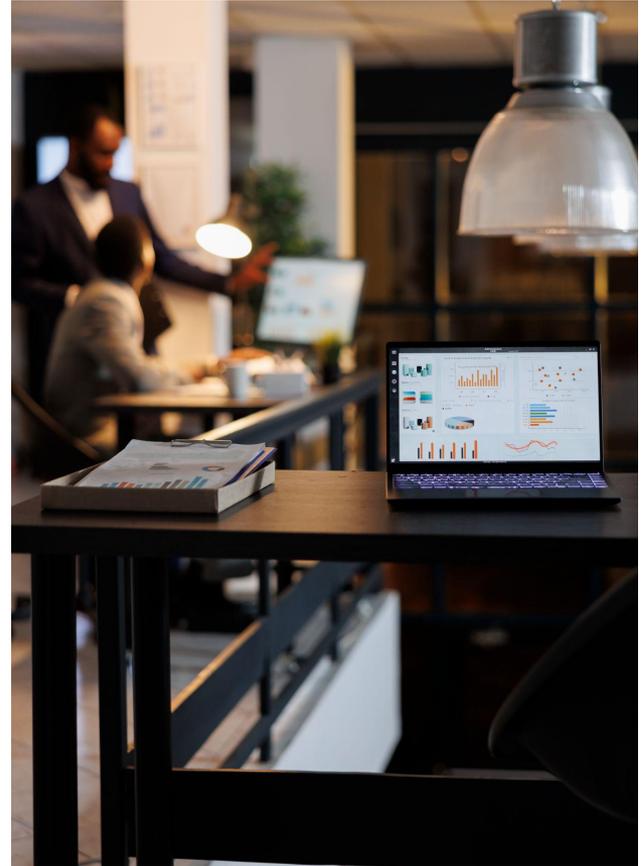
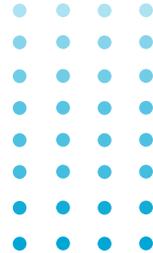


04 Grille d'évaluation:

| GRILLE Evaluation Marketing (après chaque séance) | | |
|---|------------------|----------------|
| Points à respecter obligatoirement | Points Possibles | Points obtenus |
| Connaître le fonctionnement de Facebook et Facebook Ads / IG | | |
| Savoir ouvrir un compte Business Facebook | 5 | 3 |
| Connaître la différence entre Campagne, Ensemble de publicité, et publicité | 5 | 3 |
| Segmentation et ciblage d'une audience | 5 | 3 |
| Mesure et optimisation (Dashboard, Kpis) | 5 | 3 |
| Connaître le fonctionnement de Instagram | | |
| Ou faire des publicités IG | 3 | 3 |
| Créativité et contenu (vidéo VS Image) | 5 | 3 |
| Utilisation LinkedIn | | |
| Savoir créer une profil LinkedIn | 3 | 3 |
| Connaître les Stratégie groupes LinkedIn | 3 | 3 |
| Email Marketing / Cold mailing | | |
| Stratégie et segmentation | 5 | 3 |
| Contenu et design (HTML VS Mail texte) | 3 | 3 |
| Savoir faire un mail HTML (Stripo) | 3 | 3 |
| RGPD / Opt in | 5 | 3 |
| Développer approche Growth Hacking | | |
| Qu'est ce que le Growth Hacking | 2 | 2 |
| Proposer une stratégie de Growth Hacking | 2 | 2 |
| Scrapping | | |
| Qu'est ce que le Scrapping | 2 | 2 |
| Connaissance Script Python VS No Code | 2 | 2 |
| Extraire des données d'un site | 2 | 2 |
| TOTAL | 60 | 46 |

PROGRAMME DE FORMATION MARKETING DIGITAL

Programme de formation créé par **Classroom**



Niveau 1: Objectif et enjeux de la communication digitale

- Objectif de la communication digitale et du webmarketing
- Le marché de la communication digital
- Outillage et actions nécessaire à la mise en place globale

NB: Vu qu'il est impossible de tout mettre sur une seule présentation ce programme est non exhaustif et s'ajuste en fonction du niveau évalué suite à l'examen blanc qui est fait au début, des souhaits et des besoins des apprenants.



MENU

Formation Réseaux Sociaux

Bienvenue ✓

Module 1.1 : L'évolution des réseaux sociaux

L'histoire des réseaux sociaux ✓

Les tendances 2021- partie 1/ les... ✓

Les tendances 2021- partie 2 / le... ✓

Pourquoi miser sur les réseaux sociaux... Les tendances 2021- partie 2 / les chiffres clés

Module 1.2 : Le Community Manager

Module 1.3 : La communauté du C...

Comprendre et entretenir sa co...

Construire et développer sa com...

Réseaux Sociaux - Module 1

3. Le « marketing de la nostalgie » : C'est ce que l'on appelle aussi le "rétro-marketing".



06:42



Niveau 2: Audit de votre présence digitale et action préliminaire

- Audit des différents canaux de webmarketing
- Définition des cibles et objectif
- Conception marketing : Display / Content / SEO,SEA,SEM / Emailing

NB: Vu qu'il est impossible de tout mettre sur une seule présentation ce programme est non exhaustif et s'ajuste en fonction du niveau évalué suite à l'examen blanc qui est fait au début, des souhaits et des besoins des apprenants.



MENU

Formation Réseaux Sociaux

Bienvenue ✓

Les acteurs de la stratégie digita... ✓

Faire des médias sociaux un outi... ✓

Le Brand content et le modèle P... ✓

Le Brand content et le modèle P... ✓

Les outils d'organisation ✓

Les outils de veille - partie 1

Les outils de veille - partie 2

Les outils de création - partie 1

Les outils de création - partie 2

Les outils de création - partie 3

Les outils de planification

Réseaux Sociaux - Module 4

The screenshot shows a Trello board interface. The main card is titled "Comment utiliser Trello efficacement ?" and is labeled "Dans la liste 'Bibliothèque / À valider'". It has several labels: "Bon pour rédaction" (green), "Cadeau" (blue), and "Urgent" (orange). The "DATE LIMITE" is set to "Demain à 12:00 (hier à 12h & à l'heure)". The card description is partially visible. To the right, there is a "Ajouter à la carte" menu with "Membres" and "Facture vos buyers". Below that, a "Étiquettes" menu is open, showing a list of labels: "Bon pour rédaction" (checked), "À analyser" (yellow), "En cours de rédaction" (orange), "Urgent" (orange), "Cadeau" (checked), "Charlotte - Livré" (pink), and "Facture" (pink). At the bottom of the screenshot, there is a "Pièces jointes" section with a document titled "#31 Comment utiliser Trello efficacement.docx" and a "DOCX" icon.

Niveau 3: Implémentation d'une stratégie social selling

- Introduction au social selling via les réseaux principaux (facebook / instagram, google)
- Construction et développement du profil digital
- Définition des différentes étapes de la stratégie de social selling

NB: Vu qu'il est impossible de tout mettre sur une seule présentation ce programme est non exhaustif et s'ajuste en fonction du niveau évalué suite à l'examen blanc qui est fait au début, des souhaits et des besoins des apprenants.



MENU

Formation Réseaux Sociaux

Module 7.1 : Snap, comment ça fon...

Introduction du module

L'histoire de Snapchat - Partie 1

L'histoire de Snapchat - Partie 2

Le logo de Snapchat

Les chiffres clés

Bien démarrer Snapchat - Partie 1

Bien démarrer Snapchat - Partie 2

Les fonctionnalités

Snapchat, pour quel type d'entr...

Module 7.2 : SnapChat Business M...

Bien démarrer avec Snapchat Fo...

Les Snapchat Ads

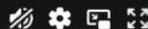
Réseaux Sociaux - Module 7

Utilisateurs de Snapchat dans le monde (2021)

- 13-17 ans : 20,3% (11,9% F et 8,4% H)
- 18-20 ans : 19,6% (10,4% F et 9,2% H)
- 21-24 ans : 18,2% (9,4% F et 8,8% H)
- 25-34 ans : 21,2% (11,5% F et 9,7% H)
- 35-49 ans : 13,1% (8,4 % F et 4,7% H)



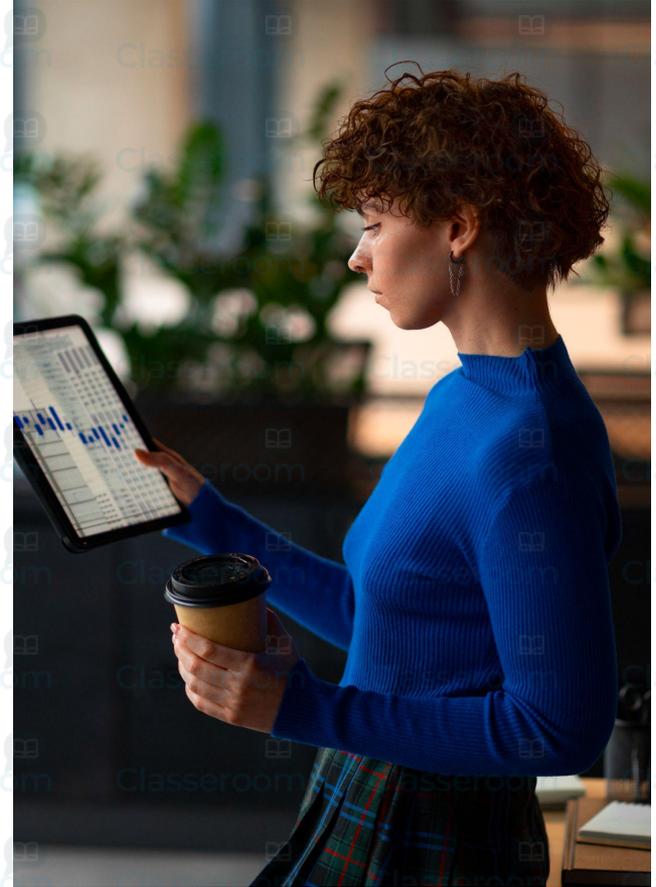
09:38



Niveau 4: Lancement et analyse des résultats

- Mise en place d'un pilote
- Importance de la définition de KPIs
- Comment mesurer et analyser les résultats ?

NB: Vu qu'il est impossible de tout mettre sur une seule présentation ce programme est non exhaustif et s'ajuste en fonction du niveau évalué suite à l'examen blanc qui est fait au début, des souhaits et des besoins des apprenants.



MENU

Quiz Module 1

Manager une mission, une postu... ✓

Quand eut lieu la première form... ✓

Qui fut le premier à permettre le... ✓

Avant le like, les fonctionnalités ... ✓

L'IGTV sur Instagram permet de ... ✓

Quelle est la tendance numéro 1 ...

Comment une marque prouve s...

De nos jours, miser sur les résea...

Les réseaux sociaux permettent ...

Lorsqu'on communique via les r...

Le community manager ne doit ...

Lesquelles de ces qualités sont r...

Le community manager doit tou...

Réseaux Sociaux - Quiz - Module 1



Quiz

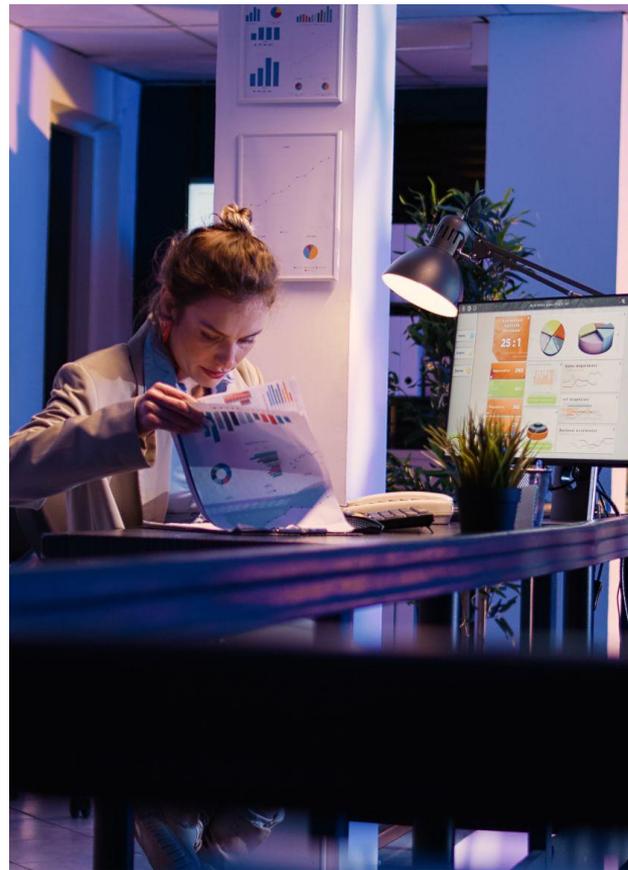
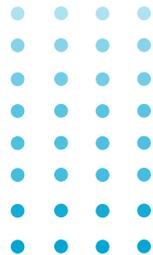
L'IGTV sur Instagram permet de poster :

- Des vidéos longues, jusqu'à une heure
- Des courtes vidéos de moins d'une minute
- Un défilé d'images successives qui apparaissent l'une à la suite de l'autre

Durée & Prix

DE LA FORMATION MARKETING DIGITAL

Programme de formation créé par **Classroom**



DURÉE & PRIX DE LA FORMATION

| ID INTERNE | INTITULÉ | HEURES | PRIX | PRIX / HEURE |
|------------|---|--------|--------|--------------|
| 001 | Formation Marketing digital + Accès révisions E learning | 31 | 3100 € | 100,00 € |
| 002 | Formation Marketing digital + Accès révisions E learning | 21 | 2100 € | 100,00 € |
| 003 | Formation Marketing digital + Accès révisions E learning | 11 | 1100 € | 100,00 € |

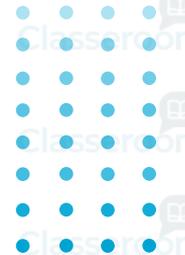
07 Objectifs:

OPÉRATIONNELS

Développer la compétence de différenciation des plateformes sociales actuelles, telles que Facebook, Instagram, Snapchat et LinkedIn, ainsi que leur utilisation, afin d'améliorer la stratégie de présence en ligne.

PÉDAGOGIQUES

Comprendre comment utiliser les réseaux sociaux. Être capable de cibler des audiences spécifiques. Maîtriser les astuces pour de meilleurs résultats.



08 Attestation de fin de niveau

L'Attestation de Fin de Formation en Marketing digitale. Ce document atteste de l'engagement du participant et de sa capacité à savoir gérer une le portugais dans divers contextes, valorisant son développement personnel et professionnel.





Dernière mise à jour le : **04/03/2024**

THANKS!

Pour toutes questions,
n'hésitez pas à contacter nos
équipes



contact@Classroom.co
0980808816
<https://www.Classroom.fr/>