FORMATION :
Marketing Digital pour Thérapeutes

PUBLIC :
Dirigeant souhaitant augmenter la visibilité de son entreprise, et générer plus de clients avec Internet.

PRÉREQUIS :
- Maitriser le français (lu et écrit),
- Posséder des connaissances générales pour naviguer sur Internet

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :
Formation e-learning composée d'une partie en formation à distance, d'une partie de formations individuelles à distance sous la forme de webinars.

DURÉE : 5h pour une durée de 30 jours

DATES OU PÉRIODE :
Voir convention de formation jointe

HORAIRES :
- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 9H à 17H.
- Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

LIEU :
Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.
Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 07 56 96 68 68

TARIFS :1250 euros

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :
- Définir le profil de son client Type, et identifier ses attentes
- Analyser son marché
- Concevoir un discours commercial adapté à la vente sur Internet, et différenciant
- Optimiser le référencement de son site Internet
- Structurer sa visibilité et la prospection sur les media sociaux
- Mettre en place des campagnes de publicité sur Googlet et Facebook
- Mettre en place une animation des prospects et clients par email

CONTENU

Module 1 : Définir Patient Type et son Parcours
- Chapitre 1 : Identifier son patient Type et son principal problème
- Chapitre 2 : Définir le parcours client type
- Chapitre 3 : Créer sa Héro Story

Module 2 : Connaitre son Marché
- Chapitre 1 : Faire une recherche de mots clés
- Chapitre 2 : Faire un benchmark concurrentiel

Module 3 : Définir sa promesse et sa Solution
- Chapitre 1 : Définir sa promesse et ses bénéfices
- Chapitre 2 : Créer une solution/ méthode
- Chapitre 3 : Structurer son discours commercial

Module 4 : Créer sa page de vente
- Chapitre 1 : Rédiger son arc narratif
- Chapitre 2 : Créer sa page de vente

Module 5 : les stratégies pour avoir plus de clients avec Internet
- Chapitre 1 : les différentes stratégies possibles
- Chapitre 2 : Arbre de décision
- Chapitre 3 : Plan d'action en 30 jours

Module 6 : Accélérer le bouche à oreille
- Chapitre 1 : La méthode pour prospecter son marché chaud
- Chapitre 2 : La méthode pour accélérer le bouche à oreille

Module 7 : Devenir N°1 sur Google
- Chapitre 1 : Optimiser son référencement sur Google Map
- Chapitre 2 : Optimiser le référencement de son site Internet

Module 8 : Social Media on Fire
- Chapitre 1 : Créer une stratégie de visibilité sur les Media Sociaux
- Chapitre 2 : Activer la prospection sur les media sociaux

Module 9: Accélérer avec les publicités
- Créer un compte et des campagnes publicitaires sur Google
- Créer un compte et des campagnes publicitaires sur Facebook

Module 10 : Capturer et fidéliser son audience avec les Emails
- Chapitre 1 : Créer sa séquence de Bienvenue
- Chapitre 2 : Mettre en place une pop-up de capture et une séquence email

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- QCM/Quizz à la fin des modules fondamentaux
- Travaux pratiques sous la forme d'exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Evaluation finale
- Auto-évaluation finale

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
  - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
  - La dénomination du ou des modules suivis.
- Attestation de fin de formation, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

s

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.