



Formation **MARKETING** digital

Créer de la valeur pour l'entreprise grâce à la commercialisation numérique

L'entreprise

- Nom et Prénom du stagiaire : Hélène de la Bardonnie
- Nom et adresse de l'entreprise : Hélène de la Bardonnie , Les fées des plantes, 941 route de couin , 24230 st Antoine de Breuilh
- Date de naissance : 15/07/1970
- SIRET de l'entreprise :42461241400021
- Fonction du stagiaire au sein de l'entreprise : dirigeant
- Email du stagiaire : helenedu24@gmail.com
- Téléphone de contact : 06 11 45 80 44
- Niveau d'études : BEPA option économie sociale et familiale en milieu rural, CAP petite enfance, BAFA

Exposés des motifs

Cette formation spécialisée en marketing digital vous donne une compréhension approfondie des fondamentaux du marketing sur internet, et va vous permettre de dynamiser votre projet.

Vous apprendrez à élaborer des stratégies efficaces pour attirer et fidéliser vos clients, et à exploiter pleinement les outils des réseaux sociaux pour engager votre audience et promouvoir votre marque.

La stagiaire a besoin d'apprendre à utiliser ces compétences dans le bon ordre, avec le bon dosage et le maximum d'efficacité pour vendre ses tisanes sur internet

La stagiaire est à l'initiative de la demande de formation.

Objectif Général

L'objectif est de permettre aux agriculteurs, comme à tous les chefs d'entreprise, de maîtriser leur utilisation d'Internet afin d'avoir un outil de communication efficace au développement économique actuel : la formation doit permettre au stagiaire d'élaborer une boutique en ligne fonctionnelle.

A la fin de la formation le stagiaire sait créer gérer et alimenter sa boutique.

Le public cible de la formation

Tout agriculteur qui souhaite vendre sur internet pour développer son activité économique sans intermédiaire.



Pré-requis

Savoir gérer un site internet vitrine WordPress

Lieu de la formation

4 petite rue des fossés, 47800 La Sauvetat du Dropt

Durée

14h

Dates de la formation

du 18 au 19 decembre 2025, 8h-12h / 13h30-16h30

Tarif

840 euros net

Méthodes pédagogiques et moyens matériels

Apports théoriques avancés de l'intervenant.

Apports théoriques projetés sur un tableau numérique en ligne en temps réel.

Travaux pratiques sur des cas concrets.

L'évaluation des connaissances se fait de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors de la manipulation des différentes fonctionnalités du logiciel. En effet, il est demandé aux stagiaires d'appliquer les connaissances théoriques dans des cas pratiques. En cas d'échec, le formateur reprendra avec vous les notions incomprises.

Suivi post-formation de 30 jours minimum.

Moyens d'encadrement

Sylvie Schneider, informaticienne, titulaire d'un DEA et d'une Maîtrise Informatique, 30 années d'expérience technique et pédagogique en entreprise.

Type de séance

Présentiel

PROGRAMME Marketing digital

Durée : 14h

MODULE 1 - Mettre en place une stratégie de marketing digital (3h)

Objectifs pédagogiques du module : définir une stratégie de communication efficace

1. Identifier son audience cible Persona
2. Penser une stratégie marketing globale
3. Construire sa ligne éditoriale avec le mind mapping
4. Créer sa ligne éditoriale en utilisant un planning éditorial
5. Définir les différents canaux de sa stratégie marketing
6. Exercice : choisir les 3 canaux principaux de sa stratégie marketing
7. Exercice : créer un fil rouge pour sa stratégie de contenu

MODULE 2 : Mettre en œuvre la communication sur les réseaux sociaux (4h)

Objectifs pédagogiques du module : utiliser les réseaux pour trouver des clients

1. Introduction au web social
2. Sélectionner les réseaux sociaux en fonction de sa cible
3. Les réseaux sociaux grand public
4. Les réseaux sociaux professionnels

MODULE 3 - Créer sa présence en ligne (5h)

Objectifs pédagogiques du module : développer marketing de contenu

1. Présentation de LinkedIn
2. Présentation Facebook
3. Présentation Instagram
4. Google My Business pour communiquer en local
5. Exercice : créer une page professionnelle sur un réseau choisi
6. Exercice : créer une entité Google my Business

MODULE 4 - Gérer sa e-réputation (2h)

Objectifs pédagogiques du module : encourager une identité de marque solide

1. Récolter des avis sur ses produits ou prestations de service
2. Répondre aux commentaires... négatifs surtout
3. Réagir au cyber-harcèlement
4. Exercice : organiser la collecte d'avis sur ses produits ou prestations de service, et enrichir les réponses aux clients