



Formation Maitriser les clés du marketing digital

Durée : 7 heures
client

Certification : BTS négociation et digitalisation de la relation

Prix : 1210

Référence : 21011611

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Marketing Digital
Pour qui ?	Tout public
Prérequis	Aucun
Objectifs pédagogiques	<p>Gérer les relations client à distance et digitalisation, Mieux comprendre le contexte et les enjeux de la digitalisation Identifier les impacts et les apports du digital sur les différentes composantes du marketing mix Définir son marketing mix à l'ère du digital Réinventer son entreprise en saisissant les opportunités offertes par la révolution digitale Relation client à distance et digitalisation (Bloc 2 BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client)</p>
Contenu de la formation	<p>COMPRENDRE SES CLIENTS DIGITAUX Mieux comprendre son parcours de formation Se positionner et s'orienter avant de débiter sa formation Comprendre comment les clients s'informent à l'ère du digital Déterminer l'influence d'Internet sur les comportements d'achat Identifier comment les clients s'impliquent et échangent en ligne Exercices : test de positionnement et d'orientation débriefé par le formateur, vidéo, sondage, exercice "analyser les comportements digitaux de ses clients", échange avec le tuteur en ligne</p> <p>ABORDER LE TOURNANT DIGITAL Profiter de la révolution numérique pour réinventer son entreprise</p>

<p>Repérer les possibilités d'optimisation digitale de son entreprise Anticiper les dangers potentiels de la digitalisation Exercices : questions, vidéo, exercice "faire son SWOT digital", échange avec le tuteur en ligne</p> <p>ENRICHIR SON OFFRE PRODUIT GRÂCE AU DIGITAL Identifier et intégrer des fonctionnalités numériques capables d'améliorer son produit Créer toute une expérience numérique autour de son produit Exercices : quiz, vidéo, échange avec le tuteur en ligne</p> <p>CONCEVOIR SA STRATÉGIE COMMUNICATION DIGITAL Définir la portée de ses efforts de communication Caler le ton de ses communications digitales Déterminer dans quels cas miser sur une campagne de marketing viral Exercices : question, vidéo, exercice "écrire sa copy strategy digitale", échange avec le tuteur en ligne</p> <p>STRUCTURER SA DISTRIBUTION OMNISCANAL Identifier les enjeux de la distribution multicanale Connaître la distribution transcanale, ses avantages et ses risques Comprendre le système de distribution idéal, basé sur la distribution omniscanale Échanger en classe virtuelle avec son tuteur Exercices : vidéo, exercice "optimiser le parcours de ses clients", échange de retour sur expérience avec le tuteur</p> <p>REVOIR SA POLITIQUE DE PRX À L'ÈRE DU DIGITAL Casser la chaîne de valeur grâce au digital pour pouvoir baisser les prix Utiliser le concept de longue traîne pour différencier les taux de marge de vos produits Recréer une stratégie de type "rasoir et lames de rasoir" dans un contexte digital Harmoniser ou non les tarifs entre les canaux physiques et en ligne Compléter sa formation avec les suggestions de son tuteur et des outils</p>

	Exercices : questions, vidéo, exercice pratique, échange avec le tuteur en ligne
Suite de parcours possible	OFP
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro