

Programme de formation

“Développer la visibilité et l'acquisition client”

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre votre client cible
- Posséder un positionnement unique et vous démarquer de la concurrence avec une offre produit singulière.
- Elaborer une stratégie marketing adaptée à votre activité
- Construire un tunnel d'acquisition fidélisation client et parcours client efficace
- Construire une communauté engagée et un calendrier éditorial pour les semaines et mois à venir
- Créer et lancer des emailing qui vendent
- Posséder un référencement naturel pertinent pour un site internet visible et qui vend
- Contacter correctement la presse & médias
- Analyser l'efficacité de vos actions marketing
- Avoir une stratégie marketing efficace avec un écosystème digital pour acquérir de nouveaux clients et développer vos ventes, dès les premiers mois.

Public visé

Artisans

Commerçants

Agriculteurs / producteurs

Prérequis

Avoir une activité professionnelle existante ou en cours de création

Disposer d'un accès à internet et d'un ordinateur

Durée et modalités

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

- ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

 **ICPF**
CERTIFICATION
QUALITÉ

Durée : 26 heures (adaptable en fonction de l'activité du stagiaire. Répartition maximale sur 90j en 2h par semaine, minimum sur 4j consécutifs)

Format : individuel

Lieu : Formation individuelle en visioconférence via GoogleMeet (distanciel) ou présentiel si l'apprenant est dans un rayon de 10 km autour de Lorient-du-Comtat.

Modalités d'accès : L'accès à la formation intervient aux dates fixées ensemble après validation du dossier d'inscription et des modalités de financement ou prises en charge.

Accessibilité handicap : Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Une analyse des besoins est réalisée en amont afin d'adapter les modalités pédagogiques si nécessaire.



Modalités d'évaluation

Évaluation initiale des connaissances - Diagnostic d'activité 1h gratuit

Évaluation continue tout au long de la formation via exercices pratiques opérationnels et livrables

Évaluation finale via auto-évaluations et validation des compétences par la formatrice via : réalisation des livrables, exercices pratiques, grille d'évaluation des compétences et niveau d'autonomie du stagiaire.



Moyens pédagogiques

Sessions individuelles en visioconférence

Exercices pratiques adaptés à l'activité du stagiaire

Supports pédagogiques numériques

A la réception de la convention signée, vous recevrez les liens de connexion pour chaque sessions convenues via GoogleMeet.



Validation fin de formation

Attestation de fin de formation

Validation des compétences via livrables réalisés et délivrés



Programme détaillé

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

- ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

 **ICPF**
CERTIFICATION
QUALITÉ

♦ **Module 1 : Comprendre ce qui pousse tes clients à acheter**

Objectif : Tu connais et comprends tes clients cible, tu sais qui il est, ce qu'il attend de tes produits et comment lui parler pour vendre avec confiance, sans forcer.

Contenu :

Les mécanismes de décision client

Les freins et motivations d'achat

Adapter son message à sa cible

Définition des clients cibles

👉 Évaluation _ Livrable : motivations d'achat, profils personnes

♦ **Module 2 : Construis une stratégie marketing qui te rend unique**

Objectif : Définir une stratégie marketing cohérente avec son activité qui résonne auprès de ton client cible et te démarque de la concurrence

Contenu :

Analyse de la concurrence

Positionnement stratégique et USP

Clarification de l'offre

Proposition de valeur par offre

Identité de marque

Message commercial

👉 Évaluation _ Livrable : analyse de la concurrence, positionnement et usp, offre structurée + identité de marque simplifiée + usp pour les offres principales

♦ **Module 3 : Choisir les canaux de communication adaptés à tes besoins et objectifs**

Objectif : Pour construire une vraie stratégie d'acquisition, fidélisation, conversion client

Contenu :

Les étapes du tunnel de conversion



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

- ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par



Choix des outils (site, réseaux, Google...)

👉 Évaluation _ Livrable : tunnel d'acquisition et choix des canaux identifiés

♦ **Module 4 : Maîtriser et déployer tes outils de communication**

Objectif : Structurer une communication efficace

Contenu :

Ligne éditoriale

Créer une communauté engagée sur les réseaux sociaux (piliers de contenus, calendrier éditorial, personnel branding...).

Construire et gérer tes campagnes emailing.

Apprendre à contacter la presse pour avoir des retombées presse & médias.

Organisation de la communication

👉 Évaluation _ Livrable : stratégie de contenu et base du calendrier éditorial

♦ **Module 5 : Développe ta visibilité web et ta e-réputation**

Objectif : Développer sa présence en ligne

Contenu :

Optimisation de ta fiche Google My business,

Mise à jour des informations et annuaires (référencement local),

Gestion des avis clients

👉 Évaluation _ Livrable : plan d'optimisation

♦ **Module 6 : Vends en ligne efficacement**

Objectif : Structurer une communication efficace

Contenu :



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

- ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par



Trouves les bons mots clés SEO,
Analyse du parcours client
Points de friction
Optimisation des interactions
Amélioration de l'expérience utilisateur

👉 Évaluation _ Livrable : plan SEO + plan d'optimisation

♦ **Module 7 : Suivre et optimiser ses indicateurs**

Objectif : Apprends à regarder et analyser les bonnes statistiques pour itérer sur ce qui fonctionne et vend.

Contenu :

Indicateurs clés (trafic, conversion...)

Tableaux de suivi

Aide à l'analyse des résultats et à l'ajustement de la stratégie

👉 Évaluation _ Livrable : tableau de suivi et aide à la lecture des indicateurs

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

• ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

 **ICPF**
CERTIFICATION
QUALITÉ