



SÉMINAIRE DE FORMATION

THEME

« **STRATÉGIES DIGITALES DE HAUT NIVEAU : ACCÉLÉREZ LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE** »

DURÉE DE LA FORMATION 16H **Coût** 199.000 FCFA^{TTC}

DATE LIMITE DES INSCRIPTIONS 31 JUILLET 2024



OBJECTIF DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables :

- De comprendre les composants clés d'une stratégie digitale réussie.
- D'élaborer et mettre en œuvre des plans de marketing digital efficaces.
- D'explorer les outils et technologies pour optimiser la présence en ligne et améliorer la performance marketing.
- D'analyser les tendances actuelles et futures du marketing digital.
- De gérer les ressources et mesurer le retour sur investissement (ROI).



PUBLIC

Cette formation s'adresse aux :

- Chefs d'Entreprise.
- Directeurs marketing et responsables de la transformation digitale.
- Responsables marketing.
- Entrepreneurs et dirigeants souhaitant optimiser leur stratégie digitale.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Présentations interactives ;
- Discussions en groupe et étude de cas ;
- Formation pratique et exercices collaboratifs
- Sessions de questions-réponse.



DATE DE LA FORMATION

Ce séminaire de formation dure 16h, réparties en 3 jours : les **2, 8 et 9 Août 2024**. La date de clôture des inscriptions est fixée au **31 Juillet 2024**.



LIEU DE LA FORMATION

La formation se tiendra en mode hybride (en ligne et en présentiel), à Seen Hôtel Abidjan Plateau.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Comprendre l'écosystème digital

- 1- Définition et composantes du marketing digital
 - SEO (Search Engine Optimization)
 - SEM (Search Engine Marketing)
 - Content Marketing
 - Réseaux Sociaux
 - Email Marketing
 - Analytics
- 2- Comportement numérique des consommateurs
 - Analyse du comportement des consommateurs en ligne.
 - Segmentation et personnalisation des audiences.
 - Utilisation des données pour mieux cibler les campagnes.
- 3- L'importance de l'alignement entre la stratégie d'entreprise et la stratégie digitale

NOS POINTS FORTS



Nos formations sont concrètes et pratiques.



Nos consultants-formateurs sont des experts reconnus avec des années d'expériences pratiques.



Notre programme est exhaustif et intègre les dernières tendances et innovations des outils du marketing digital.

4- Discussion sur les tendances actuelles et futures

- IA et machine learning dans le marketing.
- Marketing omnicanal.
- Importance de l'expérience utilisateur (UX).

Module 2 : élaboration d'une stratégie digitale

1- Analyse de la situation actuelle

- Audit de la présence en ligne actuelle.
- Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces).

2- Définition des objectifs SMART

- Spécifiques
- Mesurables
- Atteignables
- Réalistes
- Temporels

3- Segmentation et ciblage

- Identifier et comprendre les personas.
- Techniques de segmentation avancées.

4- Développement d'un plan d'action

- Création d'un calendrier de contenu et de campagnes.
- Allocation des ressources et budget.

Module 3 : Optimisation de la présence en ligne

1- SEO et SEM avancés

- Techniques de référencement naturel.
- Publicité payante et gestion de campagnes.

2- Content Marketing

- Création de contenu engageant.
- Utilisation des blogs, vidéos, et infographies.

3- Stratégies de réseaux sociaux

- Choisir les bonnes plateformes.
- Créer des campagnes sociales efficaces.

4- Optimisation mobile et UX

- Importance de la compatibilité mobile.
- Amélioration de l'expérience utilisateur.

Module 4 : Gestion de la marque et de la réputation en ligne

1- Gestion de la réputation en ligne

- Techniques de surveillance de la marque.
- Répondre aux critiques et gérer les crises.

2- Stratégies de communication de crise

- Préparation à la gestion de crise.
- Exemples de gestion de crise réussie.

Module 5 : Utilisation des données pour la prise de décision

1- Introduction aux outils d'analyse

- Google Analytics
- Tableau de bord de suivi des KPI

2- Analyse des données et reporting

- Interprétation des données pour améliorer les performances.
- Techniques de visualisation des données.

- 3- Mise en place d'un cadre de mesure du ROI
 - Calcul du retour sur investissement.
 - Utilisation des données pour ajuster les stratégies.

Module 6 : Études de cas et applications pratiques

- 1- Analyse de cas réels de stratégies digitales réussies.
- 2- Atelier pratique :
 - Les participants travaillent en groupe pour élaborer une stratégie digitale pour leur entreprise.
 - Présentation des stratégies élaborées par chaque groupe et feedback.

Module 7 : Automatisation et optimisation

- 1- Introduction à l'automatisation du marketing :
 - Outils d'automatisation (HubSpot, Marketo, etc.)
 - Exemples d'automatisation réussie.
- 2- Optimisation continue :
 - Techniques de testing (A/B testing, multivariate testing).
 - Amélioration continue basée sur les retours et les données.
- 3- Automatisation des workflows et gestion des leads :
 - Segmentation et nurturing des leads.
 - Intégration avec CRM et autres outils.

Module 8 : Personnalisation de l'expérience client

- 1- Importance de la personnalisation dans le marketing digital : Avantages et impact sur la conversion et la fidélisation.
- 2- Techniques de personnalisation :
 - Utilisation des données comportementales et des préférences.
 - Recommandations personnalisées et contenu dynamique.
- 3- Exemples et études de cas de personnalisation réussie.

Module 9 : Leadership et influence digitale

- 1- Rôle du leadership dans la transformation digitale :
 - Compétences et attitudes des leaders digitaux.
 - Gestion du changement et de l'innovation.
- 2- Renforcer votre présence et influence sur les réseaux sociaux :
 - Stratégies de personal branding.
 - Utilisation de LinkedIn et autres plateformes professionnelles.
- 3- Créer une culture d'innovation digitale au sein de l'entreprise :
 - Encourager l'adoption des nouvelles technologies.
 - Former et motiver les équipes.

Module 10 : Tendances futures et préparation

- 1- Exploration des tendances émergentes en marketing digital :
 - IA, réalité augmentée (AR) et réalité virtuelle (VR).
 - Marketing vocal et assistants virtuels.
 - Blockchain et sécurité des données.
- 2- Préparation pour l'avenir :
 - Planification stratégique à long terme.
 - Adaptabilité et résilience dans un environnement digital en évolution.

Module 11 : Études de cas et applications pratiques

- 1- Analyse approfondie de cas réels de stratégies digitales innovantes.
- 2- Atelier pratique :
 - Les participants travaillent en groupe pour élaborer une stratégie digitale pour leur entreprise avec des éléments avancés.
 - Présentation des stratégies élaborées par chaque groupe et feedback détaillé.

Conclusion et Q&A

- Résumé des points clés abordés.
- Séance de questions-réponses.
- Remise de supports de formation et ressources supplémentaires.
- Remise des certificats de formation
- Évaluation de la formation et feedback des participants.



COÛT D'ACCES

L'accès au programme de formation coûte **199 000 FCFA TTC**.



INSCRIPTION

Pour participer à cette formation, les candidats sont priés de renseigner le formulaire d'inscription en annexe de ce document et le faire parvenir par e-mail, à l'adresse : **formation@dnl-africa.com**



TITRE DELIVRE

A la fin du programme de formation, un certificat de formation sera décerné aux auditeurs ayant suivi tout le programme de formation et ayant réussi au test d'évaluation.

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter notre Bureau d'Abidjan, sis à Cocody Riviera Palmeraie rue Ministre

Tel. : (+225) 27 32 79 28 73 / 07 98 16 97 85

E-mail : formation@dnl-africa.com



SÉMINAIRE DE FORMATION



THEME

« STRATÉGIES DIGITALES DE HAUT NIVEAU :
ACCÉLÉREZ LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE »

DURÉE DE LA FORMATION 16H

Coût 199.000 FCFA^{TTC}

DATE LIMITE DES INSCRIPTIONS 31 JUILLET 2024

Contacts : (+225) 2732792873 / 0798169785 | Inscription : formation@dnl-africa.com