

# Descriptive

Type d'action : Action de formation

## Développer l'activité commerciale par la communication digitale

### Format

La formation se déroulera avec des séquences 100% synchrone c'est à dire que notre formateur est en direct avec le client via l'utilisation d'un outil de visioconférence permettant un échange à distance synchrone et interactif.

### Délais d'accès

Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

### Modalités d'accès

La formation pouvant avoir lieu chez le client, les modalités d'accès seront précisées ultérieurement selon l'organisation choisie.

### Accessibilité

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

### Durée

28 heures

- Répartition :
  - formation à distance asynchrone
  - accompagnement et exercices pratiques

### Profil public concerné

- Entrepreneurs
- Dirigeants de TPE / PME
- Artisans, commerçants, professions libérales
- Porteurs de projet souhaitant développer leur activité

### Prérequis

- Expérience de base en gestion d'entreprise
- Possession d'une entreprise active ou en phase de planification avancée.
- Disposer d'un ordinateur avec accès internet

### Tarif

Nous consulter



### Objectifs

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Analyser la visibilité digitale locale de son entreprise
  - Déployer une stratégie de communication locale sur les réseaux sociaux
  - Piloter et ajuster sa stratégie digitale à partir d'indicateurs de performance
  - Construire un plan d'action commercial digital structuré

### Modalités d'évaluation

#### Dispositifs d'évaluation pendant la formation

- QCM
- Cas pratique

#### Dispositif d'évaluation des acquis à la fin de la formation

- Livrable : Dossier stratégique complet
  - Diagnostic synthétique
  - Objectifs commerciaux
  - Actions mises en place (Google, réseaux, site)
  - Indicateurs de suivi
  - Plan d'action sur 3 à 6 mois

#### Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation

- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire de satisfaction à froid (J+30 fin de formation)

## Modalités pédagogiques

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Activité de fin de séquence
- QCM
- Méthode affirmative
- Méthode démonstrative
- Ateliers pratique

### Ressources pédagogiques

- Support de cours
- Modèles de documents contractuels (check-list, planning éditorial, plan d'action..)

### Moyens techniques

- Outil de projection et/ou de diffusion (TV, Vidéoprojecteur ou partage d'écran)
- Ordinateur / Smartphone
- Logiciel e-learning LMS

## Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique en cas de formation ouverte à distance

LES MODALITÉS TECHNIQUES SELON LESQUELLES LE STAGIAIRE EST ACCOMPAGNÉ OU ASSISTÉ, LES PÉRIODES ET LES LIEUX MIS À SA DISPOSITION POUR S'ENTREtenir AVEC LES PERSONNES CHARGÉES DE L'ASSISTER OU LES MOYENS DONT IL DISPOSE POUR CONTACTER CES PERSONNES.

Le stagiaire bénéficie d'une assistance et d'un accompagnement tout au long de la formation via un support disponible par téléphone (0781374065), e-mail (contact@aptitude-pro.fr). Le stagiaire est assisté et accompagné par son formateur qu'il peut joindre par téléphone ou e-mail en dehors des phases synchrones de formation. L'assistance est disponible dès la validation du dossier de formation et jusqu'au remplissage de l'enquête de satisfaction à froid postérieure à la formation.

LES DÉLAIS DANS LESQUELS LES PERSONNES EN CHARGE DE SON SUIVI SONT TENUES DE L'ASSISTER EN VUE DU BON DÉROULEMENT DE L'ACTION, LORSQUE CETTE AIDE N'EST PAS APPORTÉE DE MANIÈRE IMMÉDIATE.

Délais d'assistance téléphonique : immédiat du lundi au vendredi de 9h à 17h

Délais d'assistance e-mail : 1h durant les horaires d'ouverture

Délais d'assistance ticket : 1h durant les horaires d'ouverture

Délais d'assistance formateur : immédiat durant les phases synchrones

## Justificatifs relatifs à l'exécution de l'action de formation

Pour justifier de l'assiduité du stagiaire et de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants peuvent être fournis :

- Feuille d'émargement
- Évaluations réalisées
- Certificat de réalisation
- Relevés de connexion à la plateforme e-learning

## Sanction(s) de la formation

- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

## Parcours pédagogique

### **Module 1 - Comprendre et structurer sa visibilité locale (4h)**

*Objectif du module : Comprendre les enjeux de la visibilité digitale locale, analyser sa présence existante et définir des objectifs commerciaux clairs afin de poser les bases d'une stratégie digitale locale cohérente et orientée résultats.*

- Rôle du digital dans le développement commercial local
- Parcours client local
- Erreurs fréquentes des entreprises locales

### **Module 2 - Google Business Profile & référencement local (6h)**

*Objectif du module : Maîtriser Google Business Profile et les bases du référencement local afin d'améliorer la visibilité d'une entreprise sur Google, générer des contacts qualifiés et renforcer sa présence locale.*

- Comprendre le rôle du digital dans le développement commercial local
- Différencier visibilité, notoriété et résultats commerciaux
- Identifier les erreurs fréquentes des entreprises locales en communication digitale
- Comprendre le parcours client local et les principaux points de contact digitaux
- Identifier les leviers de visibilité prioritaires pour son activité
- Analyser sa présence digitale existante de manière structurée
- Identifier les points forts et axes d'amélioration de sa visibilité locale

### **Module 3 - Réseaux sociaux locaux utiles et rentables (8h)**

*Objectif du module : Construire et déployer une stratégie de réseaux sociaux locale simple, cohérente et rentable, afin de développer la visibilité, l'engagement et la génération de contacts pour une TPE/PME.*

- Comprendre le rôle réel des réseaux sociaux dans une stratégie digitale locale
- Choisir les réseaux sociaux les plus pertinents selon son activité et ses objectifs
- Optimiser ses profils professionnels pour générer de la confiance et des contacts
- Créer des contenus efficaces sans y consacrer un temps excessif
- Organiser et planifier une stratégie éditoriale locale réaliste
- Transformer l'engagement en demandes entrantes
- Mesurer l'efficacité de ses actions et ajuster sa stratégie

### **Module 4 - Outils, contenus et automatisation simple (6h)**

*Objectif du module : Utiliser des outils simples et accessibles pour créer, organiser et optimiser des contenus digitaux efficaces, avec un minimum d'automatisation, afin de gagner du temps et générer des contacts qualifiés.*

- Comprendre le rôle stratégique du site internet dans une stratégie digitale locale orientée conversion
- Identifier les freins à la conversion d'un site internet et définir des objectifs réalistes pour une TPE/PME
- Concevoir des appels à l'action efficaces adaptés à une activité locale
- Appliquer des bonnes pratiques simples d'optimisation sans compétence technique avancée
- Analyser les résultats et engager une démarche d'amélioration continue
- Réaliser un audit structuré de son site internet et optimiser une page clé

### **Module 5 - Pilotage & projet final (4h)**

*Objectif du module : Piloter, analyser et ajuster une stratégie de communication digitale orientée développement commercial, et formaliser un projet stratégique complet.*

- Mettre en place un pilotage structuré de sa stratégie digitale dans le temps
- Identifier et suivre les indicateurs clés de performance adaptés à une activité locale
- Analyser les résultats obtenus et prendre des décisions d'optimisation
- Construire un plan d'action commercial digital priorisé et réaliste
- Formaliser un dossier projet stratégique complet répondant aux exigences de l'évaluation RS
- Gagner en autonomie et en méthode pour faire évoluer sa stratégie digitale