



ERA ENGINEERING
17 RUE HENRI BECQUEREL, 93600 AULNAY-SOUS-BOIS
SIRET : 95093026300039 R.C.S. Bobigny
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

PROGRAMME DE FORMATION

“Marketing digital appliqué à la vente”

Modalités d'admission et de déroulement

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 18 place des Nymphéas, 93420 Villepinte, sous la supervision du formateur.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : contact@eragroupe.com

Téléphone : +33 7 44 09 27 56

Durée

La formation dure 14 heures

Délai et modalités d'accès

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.

Public concerné

Commerciaux, chargés de clientèle, vendeurs, responsables de magasin, indépendants ou toute personne souhaitant développer ses ventes à l'aide du marketing digital.



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56



ERA ENGINEERING
17 RUE HENRI BECQUEREL, 93600 AULNAY-SOUS-BOIS
SIRET : 95093026300039 R.C.S. Bobigny
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Prérequis d'accès à la formation

Aucun pré-requis

Tarif

1 200 € TTC

Objectifs et compétences visées

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les leviers du marketing digital pour soutenir l'acte de vente
- Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de prospection multicanale
- Appliquer les techniques de création de contenu pour générer des leads
- Utiliser les outils du marketing digital (réseaux sociaux, e-mailing, CRM, landing pages)
- Analyser les résultats d'une campagne digitale et ajuster les actions commerciales

Méthodes pédagogiques mobilisées

Suivant la nature de la séquence abordée, les méthodes suivantes seront mobilisées :

- Présentiel interactif : Formation en salle avec travaux pratiques, mises en situation et échanges
- Supports multimédia : Présentations interactives, démonstrations d'outils, vidéos explicatives
- Documentation personnalisée : Livret pédagogique remis à chaque participant
- Accompagnement individualisé : Conseils adaptés au profil et au secteur d'activité des participants
- Évaluations formatives : Quiz, mises en situation, auto-évaluations



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56

Programme détaillé

Jour 1 : Comprendre les fondamentaux du marketing digital au service de la vente

08h00 – 08h30 : Introduction et attentes des participants

- Présentation des objectifs de la formation
- Recueil des attentes et présentation du programme
- Tour de table des pratiques commerciales actuelles

08h30 – 10h00 : Panorama du marketing digital appliqué à la vente

- Identifier les canaux digitaux : SEO, SEA, réseaux sociaux, e-mailing
- Comprendre le parcours client en ligne
- Articuler marketing digital et cycle de vente

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Définir sa stratégie digitale de prospection

- Formuler ses objectifs marketing en lien avec les objectifs commerciaux
- Identifier les cibles et construire des personas
- Choisir les bons canaux pour maximiser l'impact commercial

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Création de contenus commerciaux engageants

- Rédiger des messages adaptés à chaque canal (post, emailing, page web)
- Utiliser des appels à l'action efficaces
- Cas pratiques : rédaction d'un message promotionnel multicanal

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Réseaux sociaux et vente : de la visibilité à la conversion

- Choisir les bons réseaux selon ses cibles
- Structurer une stratégie de contenu commerciale sur LinkedIn/Facebook/Instagram
- Exploiter les outils publicitaires pour générer du trafic qualifié



Jour 2 : Mettre en œuvre et piloter son marketing digital pour booster les ventes

08h00 – 08h30 : Revue des acquis de la veille

- Retours d'expérience
- Clarification des points clés
- Évaluation rapide de la compréhension

08h30 – 10h00 : Campagnes e-mailing et newsletters commerciales

- Construire une base de contacts qualifiée
- Concevoir des séquences d'e-mails efficaces
- Analyser les indicateurs de performance

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Automatiser son marketing et suivre la performance

- Introduction aux outils d'automatisation (CRM, Hubspot, Brevo, etc.)
- Mettre en place des workflows simples
- Suivre les KPI : taux de clic, conversion, coût d'acquisition

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Mise en situation : construire une mini-stratégie digitale de vente

- Analyse d'un cas d'entreprise
- Élaboration d'une stratégie multicanale adaptée
- Présentation des travaux en sous-groupes

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Débriefing collectif et plan d'action personnalisé

- Présentation des plans d'action individuels
- Feedback du formateur
- Engagements pour la mise en œuvre sur le terrain





ERA ENGINEERING
17 RUE HENRI BECQUEREL, 93600 AULNAY-SOUS-BOIS
SIRET : 95093026300039 R.C.S. Bobigny
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Méthode d'évaluation finale

Mise en situation complète : le participant construit et présente une mini-stratégie marketing digital orientée vente, adaptée à son secteur. Cette présentation est suivie d'un débriefing individualisé par le formateur pour évaluer la maîtrise des compétences travaillées.



contact@eragroupe.com



+33 7 44 09 27 56