



Être visible et prospecter grâce à Internet.

Objectifs :

- Comprendre les enjeux d'une bonne visibilité pour son commerce : site Internet, référencement Naturel, réseaux sociaux...
- Comprendre et utiliser des outils pour développer sa prospection sur le web

Public :

- Commerçants

Prérequis : aucun

Accessibilité : Cette formation (ou ce dispositif, ou cet accompagnement...) est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec le référent handicap du service : Jean-Christophe GESLIN au 02 43 29 00 51.

Délai d'accès :

L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs : délai moyen constaté 2 mois.

Pour les formations éligibles au CPF et sans pré-requis : compter un délai compris entre 4 et 15 jours.

Pour les dispositifs à entrée et sortie permanente, délai lié le plus souvent à l'accord de prise en charge du financeur.

Compétences visées :

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

- d'évaluer, choisir et comprendre les techniques pour rendre visible son commerce sur Internet,
- de mettre en place des outils pour améliorer son chiffre d'affaires grâce à Internet.

Points forts :

Taux de satisfaction global 2019 (taux de remplissage global 95%) : **98 % des stagiaires ont déclaré être « SATISFAIT ou ENTIEREMENT SATISFAIT »** sur les critères suivants : Conformité avec les objectifs annoncés ; Qualité des apports théoriques ; Animation générale ; Relation animateurs/participants ; Adaptation à vos attentes personnelles ; Utilisation possible des acquis dans votre travail ; Organisation matérielle, rythme.

4,4 / 5 - Note de satisfaction auprès des stagiaires demandeurs d'emploi en 2019 (source Anotea "La Bonne Formation")

Les plus pédagogiques :

Animateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Méthodes :

Pédagogie participative : formation en petit groupe s'appuyant sur des exercices pratiques et sur le partage d'expérience des participants.

Mise en situation basée sur la prise en main de solutions web.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Des exercices et des exemples pratiques pour bien intégrer le contenu de la formation.

INFORMATION

 1 journée - 7 heures

€ 410 € net

Session(s) à Le Mans

- Nous consulter



Validation / Certification :

Evaluation des connaissances en fin de formation.

Attestation de stage remis à l'issue de la formation.

Laurence Plais

Téléphone : 02 43 21 58 12

formation.continue@lemans.cci.fr

CCI Le Mans Sarthe - Pôle Formation continue

7 avenue des Platanes

72100 Le Mans





Programme :

Comment être visible sur Internet pour un commerçant ?

- Le site Internet
 - Les différents types de site.
 - Le site Internet efficace.
- Le référencement naturel - SEO
 - Les moteurs de recherche.
 - Les bonnes pratiques.
- Google My Business
 - Enjeux
 - Utilisation
- Choisir ses réseaux sociaux
 - Focus Facebook
 - Focus Instagram
 - Focus Youtube
- Les annuaires locaux
 - Focus Yelp
 - Focus Foursquare

Comment prospecter grâce à Internet ?

- La e-publicité
 - Google Ads
 - Facebook Ads
- Les Marketplaces
 - Règles de fonctionnement
 - Pourquoi et comment les utiliser?
- Emailing
 - La base client
 - Rediger un email efficace
 - Organiser ses campagnes emailing

Tous les thèmes de la formation se dérouleront sous forme d'exercices pratiques.

