

Acquérir de nouveaux clients sur Internet

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0012



adhara.fr

Objectifs

Connaitre l'ensemble des techniques d'acquisition de nouveaux clients sur internet. Savoir mettre en place une stratégie de "web-Acquisition". Comprendre les clés et les règles de réussite d'une prospection sur le web.

Participants

Tout professionnel chargé de la relation commerciale en entreprise désirant développer ses techniques de vente, son portefeuille client et le volume de son chiffre d'affaires.

Prérequis

Une première expérience commerciale permettra la bonne assimilation des concepts abordés.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Remarques

Certification

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

Programme

Acquérir de nouveaux clients sur Internet

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0012



adhara.fr

Stratégies d'Acquisition de nouveaux clients sur Internet

- Définition d'un prospect type sur internet
- Les stratégies B2B et B2C sur Internet
- Les outils du Web 2.0
- Connaître les médias sociaux
- Des mass media au marketing conversationnel
- Community management : animer une communauté
- S'appuyer sur les influenceurs et les blogs Marketing Viral et du Guerilla marketing
- Créer le Buzz / Outils et mécanismes viraux
- Protéger la e-réputation de sa marque
- Marketing vidéo
- Marketing mobile
- Les nouveaux canaux de communication

Planification et construction d'un plan d'action

- La vision web 2.0
- Auditer sa présence sur Internet
- Connaître son marché et surveiller la concurrence
- Connaître son public, ses prospects, sa clientèle
- Mesure et analyse du trafic et du retour sur investissement
- De l'analyse des données à la prise de décision Ergonomie et webdesign
- Les bases du marketing sur Internet
- Construire sa stratégie d'acquisition
- Définir sa stratégie de référencement
- Mettre en place une campagne d'e-publicité : affiliation, display, liens sponsorisés
- De la publicité contextuelle au ciblage comportemental