

FUTURE
SKILLS
INSTITUTE Training

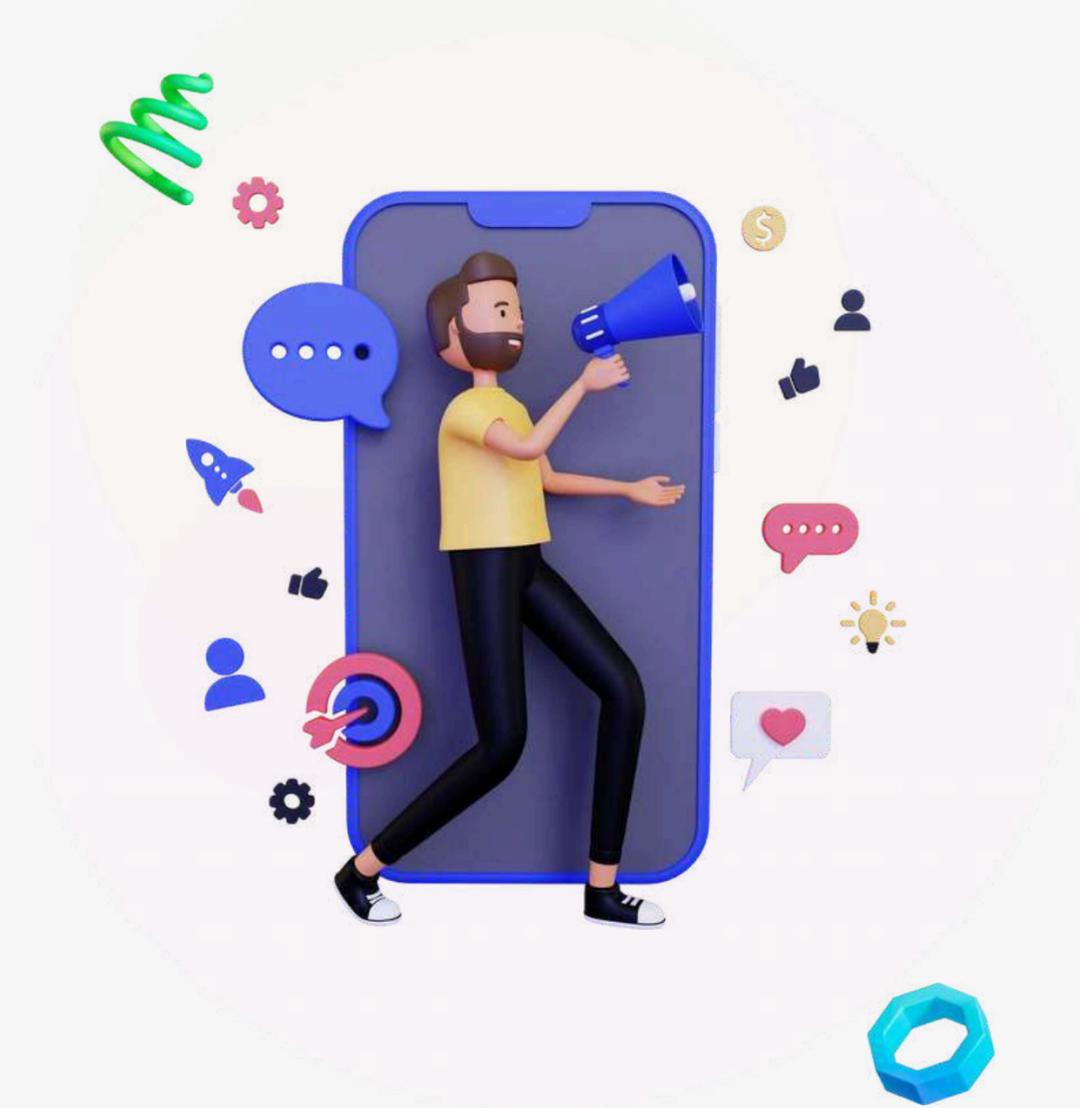
Formation

Marketing

Digital



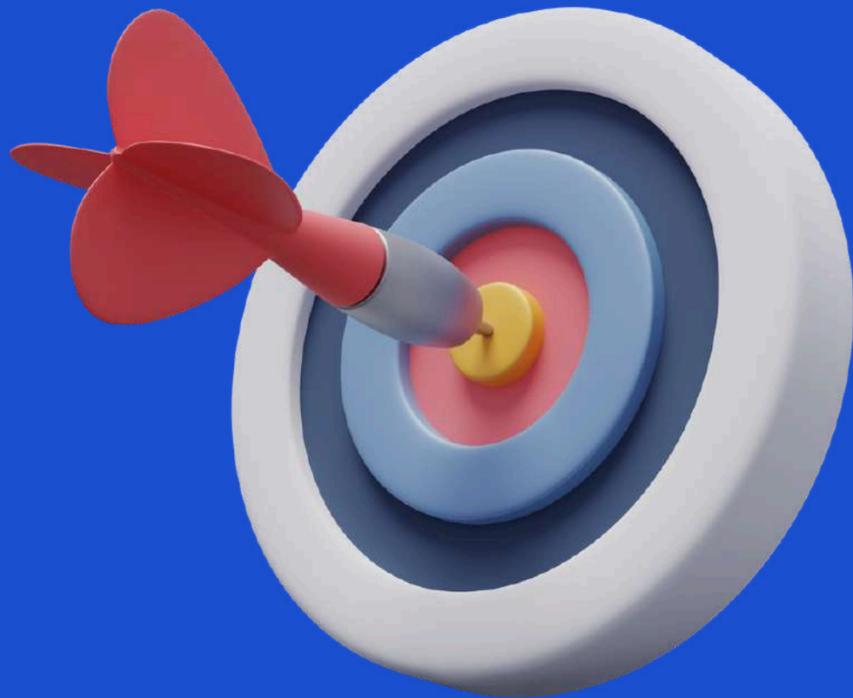
Marketing Digital



La formation Marketing Digital couvre les principaux aspects du marketing en ligne. De la recherche de mots-clés au SEO, en passant par les médias sociaux et la publicité en ligne, les participants acquièrent une compréhension approfondie des stratégies digitales. Ils pratiquent la création de contenu de qualité, la gestion de campagnes publicitaires et l'analyse des performances.

En fin de compte, cette formation offre une vue d'ensemble complète du marketing digital, préparant les participants à élaborer et à exécuter des stratégies efficaces dans un environnement numérique en constante évolution.

Objectif de la formation

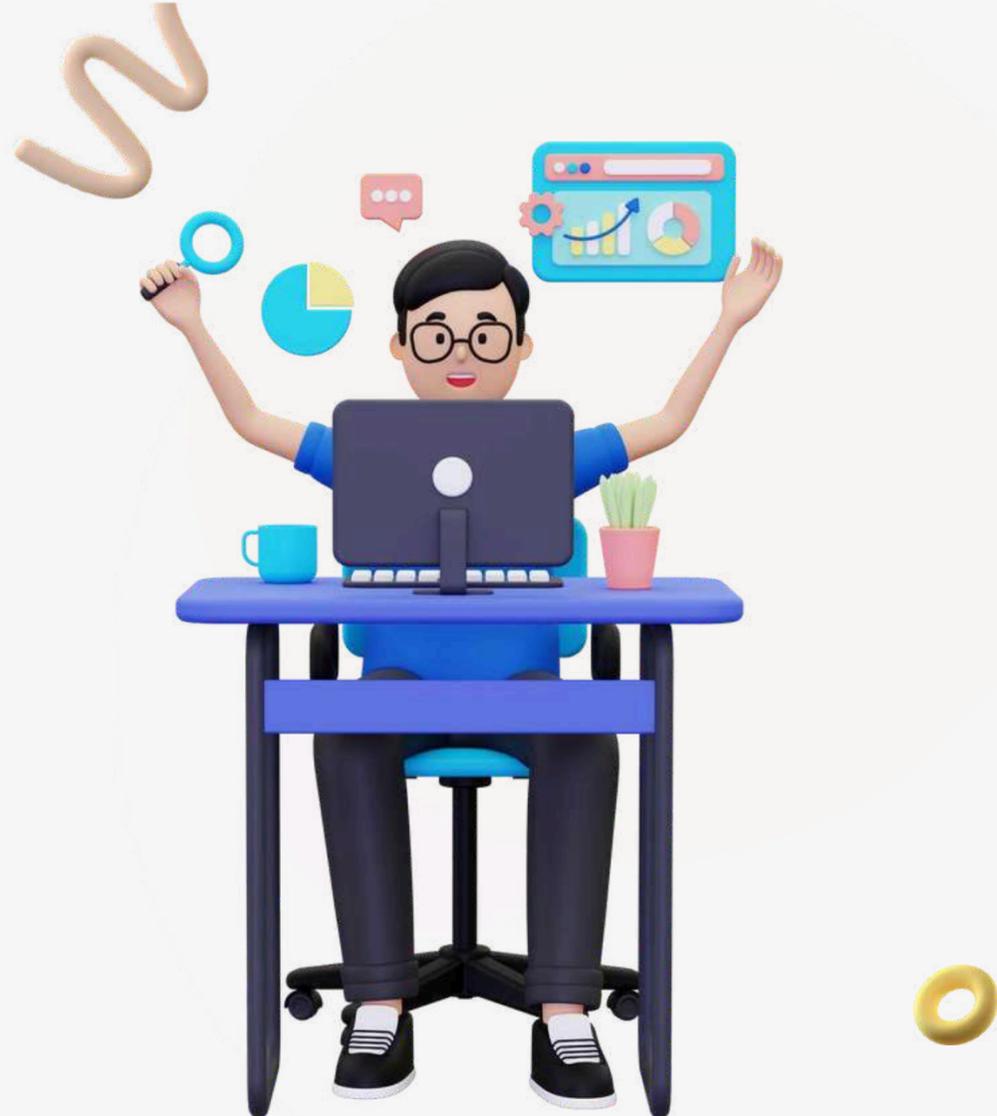


Acquérir une approche globale et structurée du marketing digital

Connaître les principaux outils utilisés pour mettre en œuvre une stratégie digitale

Acquérir les fondamentaux des principaux leviers digitaux

Programme de Formation



Fondements du Marketing Digital

Session 1: Introduction au marketing digital

- Présentation du marketing digital et des canaux
- Discussion des objectifs et attentes des participants

Session 2 : Recherche de mots-clés et SEO

- Exercice de recherche de mots-clés
- Optimisation de base pour les moteurs de recherche (SEO)

Session 3 : Atelier pratique - Création d'un plan de mots-clés

- Les participants créent un plan de mots-clés pour un site web

Session 4 : Médias sociaux

- Vue d'ensemble des principaux réseaux sociaux
- Exercice : Création d'un profil d'entreprise fictif sur une plateforme sociale

Session 5 : Publicité en ligne

- Présentation des campagnes publicitaires en ligne

Marketing de Contenu et Email Marketing

Session 1 : Marketing de contenu

- Création de contenu de qualité
- Atelier : Rédaction d'un article de blog fictif

Session 2 : Stratégie de contenu

- Planification éditoriale et calendrier de contenu
- Exercice : Création d'un plan éditorial pour une entreprise fictive

Session 3 : Email Marketing

- Création de campagnes d'email marketing
- Exercice : Conception d'une campagne d'email fictive

Session 4 : Analyse de cas :

- Étude de campagnes marketing réussies
- Discussions sur des exemples concrets

Session 5: Atelier pratique - Création d'une campagne marketing complète

- Les participants créent une campagne marketing complète pour une entreprise fictive

Publicité en Ligne Avancée

Session 1 : Publicité sur les Médias Sociaux

- Création de campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux Exercice
- :Création d'une annonce sur Facebook Ads

Session2:PublicitéDisplayetNative

- Campagnes publicitaires display et natives
- Atelier :Conception d'une bannière publicitaire

Session3:Publicitésurles MoteursdeRecherche

- Campagnes publicitaires Google Ads
- Exercice :Création d'une annonce Google Ads

Session4:Atelier pratique-Optimisation des campagnes publicitaires

- Lesparticipantsoptimisentune campagnepublicitaireexistante

Session 5 : Analyse de cas :

- Étude de campagnes publicitaires réussies

Médias Sociaux et Gestion de la Communauté

Session 1 : Stratégie de Médias Sociaux

- Définition d'une stratégie de médias sociaux
- Exercice: Planification d'une stratégie pour une entreprise fictive

Session 2 : Gestion de la Communauté

- Engager et interagir avec la communauté
- Exercice :Répondre à des commentaires et messages fictifs

Session 3 : Analyse des Performances

- Utilisation d'outils d'analyse pour évaluer les résultats
- Analyse de données réelles

Session 4 : Atelier pratique :

- Analyse des performances des médias sociaux
- Les participants analysent les performances d'une entreprise fictive

Session 5 : Révision et Q&R

- Récapitulatif des principaux concepts
- Réponses aux questions des participants

Programme de Formation



Programme de Formation



Stratégie Globale et Conclusion

Session 1 : Stratégie Globale de Marketing Digital

- Création d'un plan global de marketing digital pour une entreprise fictive

Session 2 : Présentations et Retours

- Les participants présentent leurs plans et reçoivent des retours

Session 3 : Conclusion

- Récapitulatif de la formation



Ils nous ont fait confiance

La confiance indéfectible de nos clients, bâtie sur notre engagement envers l'excellence, témoigne de la qualité inégalée de nos formations.

Partenaire officiel :  Microsoft





Merci !

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER POUR
TOUTE QUESTION.

EMAIL	CONTACT@FS-INSTITUTE.TN
TEL	+216 58 764 459

WWW.FS-INSTITUTE.TN