

## Acquérir de nouveaux clients sur Internet

2 jours  
14 heures

WBMA120.pdf



loging-formation.com

## Objectifs

Connaître l'ensemble des techniques d'acquisition sur internet. Savoir mettre en place une stratégie web-Acquisition. Comprendre les clés et les règles de réussite d'une « prospection » web.

## Participants

Tout public voulant acquérir des nouveaux clients, augmenter sa visibilité et générer du trafic sur son site

## Prérequis

Maîtriser l'environnement Windows et/ou mac.

## 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 oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée 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

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

## Programme

### 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

**Acquérir de nouveaux clients sur Internet**

2 jours  
14 heures

WBMA120.pdf

The logo for Loging Formation features the word "loging" in a lowercase, sans-serif font with a blue dot above the 'i'. Below it, the word "formation" is written in a similar font. To the right of the text are several small, colorful geometric shapes (circles and squares) in shades of blue, red, green, and orange.

loging  
formation

loging-formation.com

**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 / 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**