

Acquisition client : conversion et engagement au profit de la performance web

Dominez l'écosystème digital et propulsez votre marque vers le succès ?!

PUBLIC

Responsables marketing et communication – Chefs de projet marketing et communication digitale en prise de fonction – Spécialistes du marketing digital souhaitant se perfectionner – Entrepreneurs et dirigeants d'entreprise souhaitant développer leur présence en ligne

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis

Code
702817

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 490 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Connaître les canaux du Web 3.0
- Définir ses cibles et ses partenariats
- Créer des stratégies client gagnantes
- Fidéliser ses clients
- Optimiser ses taux de conversion

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Explorer les canaux d'acquisition Web 3.0

- Panorama des technologies émergentes
- Analyse des canaux d'acquisition
- Connectivité et géolocalisation

Définir ses partenariats stratégiques et ses cibles

- Partenariats clés : développement d'une stratégie digitale efficace
- Alignement avec vos objectifs et vos cibles
- Identification de vos clients idéaux avec les personas
- Formalisation de votre proposition de valeur

Créer des stratégies de génération de trafic web

- RGPD : protéger les données et gérer le consentement
- Optimiser le SEO grâce à l'IA Publicité en ligne (SEA) : Google Ads et les autres plateformes
- Display, native ads, programmatique
- Partenariats et affiliation : élargissement de votre portée
- Newsletters et personnalisation des communications

Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Maîtriser les techniques de fidélisation client

- Définition des objectifs de fidélisation
- Identification des communautés
- Stratégies d'engagement sur les réseaux sociaux
- Indicateurs clés de performance (KPI)

Optimisation des taux de conversion

- Ergonomie web pour une expérience utilisateur optimale
- Techniques de réassurance et de simplification
- La génération du sentiment d'urgence
- Stratégies d'upsell et de cross-sell : augmentation du panier moyen

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 1-2 Oct. 2026
- 3-4 Déc. 2026

A DISTANCE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

BORDEAUX

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

CHAMBERY

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

GRENOBLE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

LILLE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

LYON

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

MARSEILLE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NANTES

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NICE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

NIORT

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

PAU

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

RENNES

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

ROUEN

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

STRASBOURG

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

TOULOUSE

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

TOURS

- 25-26 Aoû. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 10-11 Déc. 2026

