

MAITRISE DE LA GENERATION DE LEADS EN LIGNE : STRATEGIES ET OUTILS POUR CONVERTIR VOS PROSPECTS EN CLIENTS

**Durée : 7H00
Prix : 350 €**

Les objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de génération de leads en ligne pour optimiser la conversion
- Comprendre l'importance d'une stratégie digitale intégrée dans l'acquisition de prospects
- Apprendre à utiliser les outils et plateformes numériques pour maximiser l'efficacité des campagnes

Pour qui ?

- Professionnels du marketing, commerciaux, entrepreneurs débutant dans la génération de leads en ligne
- Ceux qui souhaitent approfondir leurs connaissances en stratégies digitales pour la génération de prospects

Prérequis

- Aucun

PROGRAMME

Avant la formation

- Un autodiagnostic pour évaluer le niveau de connaissance des participants en matière de génération de leads

Fondamentaux et Stratégies de Génération de Leads

1. Introduction à la Génération de Leads en Ligne
 - : Comprendre les enjeux et l'importance de la génération de leads dans le contexte digital actuel
 - Vue d'ensemble des canaux de génération de leads (SEO, PPC, médias sociaux)

2. Stratégies de Contenu pour la Génération de Leads
 - Principes de création de contenu attractif
 - Optimisation des landing pages et des appels à l'action
3. Utilisation des Médias Sociaux et Publicité en Ligne
 - Stratégies spécifiques sur les principaux réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn)
 - Introduction à la publicité payante en ligne et son rôle dans la génération de leads

Outils Numériques et Mesure de Performance

1. SEO et Marketing par Email
 - Techniques avancées de SEO pour attirer des leads qualifiés
 - Création de campagnes d'email marketing efficaces pour engager et convertir
2. Analytique Web et Suivi des Leads
 - Utilisation des outils d'analytique pour mesurer l'efficacité des campagnes.
 - Techniques pour le suivi et la qualification des leads générés
3. Atelier Pratique et Étude de Cas
 - Mise en application des connaissances à travers un atelier pratique.
 - Analyse de cas réels de succès en génération de leads

Points forts de la formation

- Formation intensive pour acquérir une expertise en génération de leads en ligne
- Approche pratique avec des ateliers et des études de cas pour appliquer directement les connaissances Contenus actualisés et adaptés aux dernières
- tendances du marketing digital

Mise en œuvre en situation de travail

- Suivi post-formation pour s'assurer de l'intégration des stratégies et outils dans les pratiques professionnelles des participants

Modalités et ressources pédagogiques

- Formation effectuée soit en distanciel (visio) ou en présentiel
- Les participants disposeront d'un support de cours numérique complet et d'un accès extranet sur lequel ils pourront consulter la documentation liée à la formation

Modalités d'évaluation

- Mises en situation pratiques : exercices appliqués pour valider la compréhension des concepts Quiz interactifs sur la plateforme e-learning pour mesurer la progression
- Feedbacks en direct du formateur lors des sessions en visioconférence ou en présentiel
- Évaluation des acquis par un questionnaire final pour mesurer le niveau de compétence atteint



Modalités et délais d'accès

- Les formations ont lieu à des dates précises, définies par BRIO ACADEMY (ou organisées sur-mesure en lien direct avec l'entreprise ou les apprenants) et consultables sur le site www.brio-academy.com L'inscription peut être faite directement en contactant BRIO ACADEMY (par téléphone 01.88.31.17.07 au ou par mail administration@brio-academy.com
- Un devis peut être envoyé par nos soins au financeur de la formation (France Travail, employeur, autofinancement, OPCO, Agefice...).

Indicateurs de résultats

Afin de garantir la qualité et l'efficacité de la formation, nous suivons plusieurs indicateurs :

- Taux de satisfaction des participants (NPS) : questionnaire post-formation pour évaluer la qualité perçue
- Taux de progression : comparaison entre l'autodiagnostic initial et l'évaluation finale.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les formations sont réalisées en visioconférence, en présentiel ou e-learning. Les personnes en situation de handicap peuvent donc adapter leur accès à la formation de façon plus confortable.

Dans le cas où une personne sourde ou malentendante et non appareillée souhaiterait faire la formation, nous sommes en mesure de lui prévoir un accompagnement signé (en accord avec les dispositifs de l'Agefiph), ainsi que la fourniture de tous nos supports de cours par écrit, en amont de la formation.

Dans le cas où une personne aveugle ou malvoyante souhaiterait faire la formation, si cela paraît pertinent au regard de ses perspectives professionnelles, il pourra la suivre en bénéficiant de l'audio (formation synchrone en visio), ainsi que de la fourniture de tous nos supports de cours par écrit, en amont de la formation.

Nous mettons en œuvre les dispositions nécessaires au bon déroulement de la formation pour toute personne en situation de handicap, au regard de ce handicap et des aménagements qu'il nécessite, dans la mesure où ces aménagements sont compatibles avec une formation à distance. Aucune session en présentiel n'est prévue à ce jour.

Coordonnées du référent handicap
Madame Peggy MAJRI
administration@brio-academy.com – 01.88.31.17.07