

LIVEMENTOR

Formation Marketing Digital Pratiquer le marketing digital

Financée par le Conseil Régional d'Ile-de-France

Code CPF : 236319 - Formation certifiée par un examen ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation

LiveMentor

SA LEARNINGSHELTER
10 Rue de Penthièvre
75008 PARIS
SIRET : 752 946 863 00046

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- Comprendre comment structurer son projet
- Savoir tester ses idées marketing
- Créer sa présence en ligne
- Connaître et maîtriser les leviers de croissance organique
- Connaître et maîtriser les leviers de croissance payants
- Utiliser les outils d'analyse marketing

PUBLIC VISÉ

- Responsables Marketing
- Responsables Internet
- Chefs de produits et collaborateurs impliqués dans la mise en œuvre de solutions Internet
- Responsables et chargés de communication
- Chefs de publicité

LIVEMENTOR

- Consultants en Marketing Digital
- Créateurs d'entreprise
- Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers liés au Marketing Digital
- Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du Web

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION

Les délais d'accès se veulent flexibles, à l'image du besoin de l'entrepreneur. Nous pouvons faire entrer quelqu'un en formation chaque jour ouvré sous-condition d'un accord de financement total (1500e) par un financeur ou du paiement de la formation dans le cas où la personne financerait tout ou partie de la formation par ses propres moyens.

Les **personnes en situation de handicap physique** peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome. Pour les **personnes malentendantes ou malvoyantes** nous contacter pour évaluer la faisabilité.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La Formation Marketing Digital de LiveMentor se décompose en trois axes clés :

- Un suivi personnalisé par mail et par visioconférence avec un tuteur.
- L'accès au contenu pédagogique en vidéo de la Formation Marketing Digital, correspondant à 23 heures de cours.
- L'accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Un accompagnement collectif journalier, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Le total d'heures de formation s'élève à 90 heures.

LIVEMENTOR

Nous détaillons ici ces points du programme :

1. Programme des cours théoriques

Module 1 – Introduction théorique : Le Marketing digital est un élément de la stratégie communication d’une entreprise.

- Comprendre la différence entre le Marketing digital et le Marketing
 - Connaître le lexique du Marketing Digital
 - Comment fonctionne le SEO ?
 - Trouver des clients en renforçant les résultats trouvés en adwords avec le SEO
 - Les outils pour trouver les mots-clefs les plus pertinents
- BONUS : Le référencement naturel – Interview d’Alexandre Dana – Bâtir son SEO comme personne

Module 2 – Structurer son projet

- Définir sa proposition de valeur
- Définir de manière méthodique son persona
- Etudier la concurrence avec les outils adaptés
- Ecrire des contenus adaptés aux spécificités du web
- Savoir créer une identité de marque
- Comprendre et maîtriser la notion de ROI : rentabilité

Module 3 – Comment tester son projet

- Notre méthode : l’approche Skateboard
- Comment construire un questionnaire ?
- Créer une landing page pour capter les premiers clients
- Analyse de la pertinence des options gratuites et payantes
- Créer un premier tunnel de vente : exemples de tunnels

Module 4 – Créer sa présence en ligne

- Introduction au module
- Le site internet – La base de votre présence en ligne
- Cahier des charges d’un site internet
- Présentation des réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook et Instagram
- Le cas spécifique de Pinterest : Moteur de recherche ou réseau social ?
- Comment créer une chaîne youtube – les premiers pas
- Snapchat – Le réseau des jeunes ?
- Google My business pour communiquer en Local

LIVEMENTOR

Module 5 – Les leviers de croissance organiques

- Créer une communauté autour de son projet
- Trouver des clients dans les groupes FB
- Créer sa base client avec le mail
- Trouver des clients avec : une audience existante, Instagram, Facebook, Pinterest, LinkedIn et Youtube
- Définir une ligne éditoriale en fonction des supports
- Définir un calendrier éditorial pour son site et ses réseaux

Module 6 – Les leviers de croissance payants – amplifier ce qui fonctionne

- Facebook – Créer son business Manager
- Facebook – Installer le pixel facebook
- Facebook – Recherche d'audience – centre d'intérêt
- Facebook – Les indicateurs publicitaires
- Facebook – Créer une pub de A à Z
- Facebook – Variations visuelles
- Facebook – Lire les résultats
- Capturer des emails sans site
- Faire une publicité sur google
- Comprendre et utiliser le remarking
- Faire de la publicité sur le bon coin

Module 7 – Les outils d'analyse

- Comment Google fonctionne-t-il ?
- Comprendre Google analytics
- Comment traquer les visiteurs grâce aux UTM de Google Analytics
- Explication de Google search console
- Etude de cas : Publicité pour le financement participatif
- Etude de cas : Publicité pour une formation
- Etude de cas : Publicité pour un site e-commerce
- Etude de cas : Publicité au sein d'emails
- Etude de cas : Publicité pour promouvoir un événement

Module 8 – Extra

- Les différentes plateformes de sous-traitance
- Comment optimiser sa participation à un salon

LIVEMENTOR

2. Suivi et soutien

Tous les élèves de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions
- Sessions individuelles de questions/réponses en direct et par visioconférence avec un mentor, permettant au stagiaire de bénéficier d'un accompagnement personnalisé.
- Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation, qui permet au stagiaire d'échanger et de collaborer avec des alumni.

Grâce à notre équipe dédiée, nous restons à l'entière disposition de nos stagiaires par email, même à l'issue de la formation. LiveMentor est donc un partenaire qui accompagne les stagiaires tout au long du développement de leur projet, qu'il soit professionnel ou entrepreneurial.

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION

Un certificat de réalisation, une attestation de formation ainsi qu'un relevé de connexion seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation.

La formation certifiée par un examen ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

PROFIL DU FORMATEUR

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse École de Commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital.

Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa.

Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport.

Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d'abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1

LIVEMENTOR

en France), avant d'opérer un pivot en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants.

En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.

Spécialisation

- Facebook Ads
- Google Adwords
- Campagne emailing
- Copywriting
- Freelance
- Webdesign
- Content marketing
- Négociation commerciale

ORGANISATION

Les cours sont accessibles tout au long de la formation. Un forum modéré par l'équipe pédagogique permet aux élèves de s'entraider. Les questions des élèves sont traitées dans des coachings collectifs où le mentor présente des cas pratiques.

VALIDATION

A chaque fois qu'un élève sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'élève a bien fait ses devoirs et peut ainsi suivre les progrès de l'élève. Un questionnaire est soumis aux stagiaires également en fin de formation. La formation certifiée par un examen ainsi qu'un entretien avec le mentor référent au terme de la formation.

ATTESTATION & CERTIFICATION

Chaque élève qui en fait la demande après avoir suivi la totalité de la formation peut recevoir une attestation de complétion de la formation. Il reçoit aussi un justificatif attestant du passage de sa certification.

LIVEMENTOR

FOAD

□ Les délais d'intervention des personnes en charge de l'assistance assistance ?

Les mentors répondent aux emails chaque jour - dans un délai de 5h maximum
Les personnes chargées de l'assistance sur la plateforme ont le même délais de réponse

□ La description des justificatifs permettant d'attester de la réalisation des travaux exigés ?

Un état nominatif imprimé devra être produit par l'organisme de formation, signé par les stagiaires et le formateur précisant la date de l'action, les heures correspondantes, la dénomination du ou des modules suivis

□ Les informations et données relatives au suivis de l'action, à l'accompagnement et à l'assistance

A chaque fois qu'un élève sollicite de l'aide, le mentor s'assure que l'élève a bien fait ses devoirs et peut ainsi suivre les progrès de l'élève. Un questionnaire est également soumis aux stagiaires en fin de formation.

Le tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD), en annexe 1, détaille le dispositif pédagogique, les modalités de suivi, d'accompagnement et d'évaluation qui seront effectifs tout au long de la formation.

Ce tableau sera utilisé en début de parcours pour définir le projet de formation. Il sera ensuite complété en fin de formation pour évaluer la réalisation et l'atteinte des objectifs de l'élève.

LIVEMENTOR

Annexe 1 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD) - 1ère partie

Intitulé des modules pédagogiques	Accueil en formation	Module 1 - Introduction théorique : Le Marketing digital est un élément de la stratégie communication d'une entreprise.	Module 2 - Structurer son projet	Module 3 - Comment tester son projet	Module 4 - Créer sa présence en ligne
Objectif poursuivi	- Intégration - Gestion de sa productivité pendant et après la formation	Appréhender ces définitions pour maîtriser les concepts de chaque domaine	Définir sa proposition de valeur et son persona en prenant en compte la concurrence et les techniques spécifiques du web	Savoir tester son idée en mettant en place l'offre en ligne de manière simple et efficace	Comprendre les différents moyens de présence en ligne afin de les utiliser au sein de son projet
Durée estimée (h) (vidéos)	1	2	2	1	2
Durée estimée (h) (classe virtuelle)	2	10	10	2	5
Référent	Delphine Février	Ludivine Renault-De Haas	Guillaume Delalande	Guillaume Delalande	Ludivine Renault-De Haas
Modalités d'apprentissage		- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés	- Présentation à la communauté - Remplissage d'une fiche de suivi	Retranscrire les deux définitions en ces propres termes	- Établir sa proposition de valeur et son persona en analysant la concurrence - Écrire ses premiers contenus adaptés au web	Établir ses premières offres en ligne et paramétrer ses premières publicités	Créer ses premières présences en ligne en justifiant le choix des canaux
Modalités d'accompagnement de l'apprenant	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Zoom	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant	Tracking de la lecture des mails	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo
Dates de réalisation	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève
Lieu de réalisation	Domicile	Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables

LIVEMENTOR

Annexe 2 : Tableau de programmation et de suivi du projet de formation (FOAD) - 2ème partie

Intitulé des modules pédagogiques	Module 5 - Les leviers de croissance organiques	Module 6 - Les leviers de croissance payants - amplifier ce qui fonctionne	Module 7 - Les outils d'analyse	Bilan de formation
Objectif poursuivi	Acquérir de nouveaux clients grâce à la croissance organique	Comprendre et utiliser la publicité sur les réseaux sociaux et Internet	Savoir analyser sa performance	Définition d'une stratégie long-terme
Durée estimée (h) (vidéos)	5	5	2	1
Durée estimée (h) (classe virtuelle)	15	10	10	5
Référent	Marc Eisenhut	Marc Eisenhut	Marc Eisenhut	Le mentor référent
Modalités d'apprentissage	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Vidéos - Coachings - Communauté d'entraide pédagogique	- Coachings - Communauté d'entraide pédagogique
Nature des travaux demandés	Définition de la ligne éditoriale et préparation des premières campagnes d'e-mailing et sur les réseaux sociaux	Mettre en place ces premières publicités	Analyser la performance de son site Internet ainsi que des réseaux sociaux liés	Planning éditorial semestriel
Modalités d'accompagnement de l'apprenant	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Mail : masterclass-marketing-digital@livementor.com pour prise de rendez-vous Logiciel de visioconférence : Zoom	Logiciel de visioconférence : Zoom
Modalités de suivi de l'assiduité de l'apprenant	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking du visionnage de vidéo	Tracking des présence en ligne
Dates de réalisation	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève	A définir selon le progrès de l'élève
Lieu de réalisation	Domicile	Domicile	Domicile	Domicile
Modalités d'évaluation	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables	QCM + oral avec livrables