



**DOMAINE :** Marketing - Communication

**NATURE DE L'ACTION :** Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

**Référence :** FORM3\_MARK.01

**PUBLICS :** Indépendant, dirigeant, salarié et toute personne ayant besoin de compétences marketing digital pour créer des tunnels de vente

**PRÉREQUIS :** Disposer d'un ordinateur (ou tablette) – Connexion internet – Etre à l'aise avec la navigation sur internet et l'utilisation des réseaux sociaux classiques.

**JOURS/HEURES :** 49 heures minimum  
E-learning = 12 h  
Temps asynchrone pour mise en pratique = 33 h  
Distanciel avec le formateur = 4h

**MODALITÉS :** E-learning

**TARIF (net de taxes) :**

- 1 500 € en financement personnel
- 1 800 € avec financement OPCO - FAF

*Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI*

**NBRE DE STAGIAIRES :** Individuel

**DATES :** A tout moment

**LIEU :** E-learning

**ADMISSION :** Pour toutes les formations, une étude des besoins est adressée (par mail) permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

**ACCESSIBILITÉ :** Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



**DÉLAIS D'ACCÈS :** Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

**RENSEIGNEMENTS :** [contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com)

<p><b>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</b></p> <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de construire et piloter sa stratégie marketing digital</p> <p><b>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Promouvoir son entreprise pour développer et pérenniser son activité</li> <li>○ D'initier sa stratégie commerciale pour atteindre l'hyper croissance</li> <li>○ Développer sa stratégie commerciale avec les bases du Marketing Digital</li> <li>○ Développer sa stratégie de communication en maîtrisant les outils de A à Z afin de délivrer son client</li> <li>○ Acquérir et de mettre en oeuvre les compétences de la prospection et la vente au sein de son Agence de Marketing Digital avec différents outils.</li> </ul> <p><b>OUTILS &amp; MOYENS PÉDAGOGIQUES :</b></p> <p>Une partie théorique présentée sur des supports téléchargeables. Une partie pratique en clic par clic sous forme d'études de cas.</p> <p>Visio-conférence questions/réponses, études de cas, sujets techniques</p> <p>Plateforme en ligne Kajabi. et l'outil de visioconférence Zoom.</p> <p>Une connexion internet, un ordinateur. Dans le cadre de la mise en place, un essai de connexion internet est réalisé</p>	<p><b>EQUIPE</b></p> <p><b>Responsable pédagogique, qualité et handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Carole SOMMER</li> <li>○ 06 30 07 91 71</li> <li>○ <a href="mailto:carole@artmonie-impuls.com">carole@artmonie-impuls.com</a></li> </ul> <p><b>Responsable administrative et financier :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Solenne De AMORIM</li> <li>○ <a href="mailto:contact@artmonie-impuls.com">contact@artmonie-impuls.com</a></li> </ul> <p><b>Formateur :</b></p> <p><b>Victor RAZEYRE</b></p> <p>En parallèle de 7 ans passés dans l'armée de l'Air française, il développe ses compétences en marketing digital en étant autodidacte. Il décide de se reconvertir à l'INSEEC Business School et entame alors une alternance dans sa propre entreprise. Il a toujours adoré transmettre ses connaissances et c'est pourquoi il accompagne des dizaines de personnes aujourd'hui à créer leur entreprise dans le secteur du digital.</p>
<p><b>METHODES PEDAGOGIQUES</b></p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Le stagiaire regarde toutes les vidéos une à une et met en pratique en parallèle son funnel architect. A la suite de la mise en pratique, le stagiaire passe 4 heures avec le formateur en ligne (zoom), pour poser ses questions et personnaliser l'approche de formation à des cas concrets sur son activité.</p>	<p><b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b></p> <p><b>Avant la formation :</b> Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p><b>En cours de formation :</b> Test de connaissances après chaque module</p> <p><b>En fin de formation :</b> Evaluation sommative de validation des connaissances acquises</p> <p><b>Post formation :</b> Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p><b>Formation qualifiante :</b> Certificat de réalisation</p>

---

# PROGRAMME

---



## DESCRIPTIF

Le marketing d'aujourd'hui n'est pas celui d'il y a 5 ans et encore moins 10 ans ! Se rendre visible, développer votre activité, prospecter, vendre via les réseaux sociaux est indispensable ! Grâce à cette formation gagner enfin des prospects !



## LES PLUS DE LA FORMATION

- Une formation qui alterne la théorie et la mise en pratique avec des périodes synchrones et asynchrones
- Formation accessible pour la partie e-learning 24h/24 7j/7
- Groupe Facebook " Premium Architect " Live Facebook tous les mardi soir
- Accompagnement personnalisé de 4 heures via Zoom
- Nous pouvons suivre l'avancée de chaque stagiaire par l'intermédiaire de son espace personnel sur la plateforme, ce qui nous permet de veiller à l'engagement et d'agir pour éviter l'abandon.
- Ce que vous serez capable de mettre en pratique à l'issue de notre formation :  
<https://go.funnel-architect-design.fr/conference-en-ligne>



## MODULE 1 : Acquérir les bases d'une stratégie d'hyper croissance

- Découverte du mindset de répétition
- Introduction aux systèmes d'acquisition
- Introduction à l'acquisition de trafic
- Introduction au Paid Ads
- Découverte des outils indispensables pour créer votre prospection digitale

Pratique : Auto test permettant de valider les connaissances. Mise en pratique en asynchrone

## MODULE 2 : Définir sa propre séquence de vente digitale - Pratique

- Apprendre à rentrer dans la peau de son persona
- Réaliser son étude marketing
- Construire un Minimum Viable Brand (MVB)
- Définir correctement son lead magnet
- Réaliser une landing page qui convertit
- Savoir écrire un argumentaire marketing sur votre landing page

Pratique : Auto test permettant de valider les connaissances. Mise en pratique en asynchrone

### MODULE 3 : Clickfunnel de A à Z

- Introduction à la plateforme
- Présentation de l'éditeur de page
- Comprendre le principe de hiérarchie visuelle
- Apprendre à optimiser son tunnel de vente sur mobile
- Utiliser les polices personnalisées à bon escient
- Les techniques de création avancées : CSS&HTML
- Savoir optimiser son tunnel de vente
- Découverte des outils et ressources nécessaires pour aller plus loin dans la conception de votre tunnel de vente.

Pratique : Auto test permettant de valider les connaissances. Mise en pratique en asynchrone

### MODULE 4 : Régie publicitaire Facebook

- Savoir passer d'un trafic froid à un trafic chaud.
- Maîtriser le fonctionnement des algorithmes publicitaires.
- Savoir analyser et interpréter les métriques de la publicité en ligne.
- Découvrir le Business Manager Facebook.
- Obtenir les autorisations de son client et mettre en place son pixel Facebook
- Maîtriser les différentes audiences publicitaires : les comprendre, les dénicher, les utiliser de façon pertinente.
- Comprendre les étapes d'une publicité qui convertit.
- Connaître le plan de lancement des publicités : la stratégie de A à Z.
- Analyser les publicités : lecture des métriques o Optimiser les publicités et les "scaler".

Pratique : Auto test permettant de valider les connaissances. Mise en pratique en asynchrone

### MODULE 5 : Le Marketing Automation (emailing)

- Découverte de Activ Campaign : solution CRM et Emailing.
- Maîtriser la gestion des contacts dans le logiciel pour plus de cohérence.
- Maîtriser la gestion des listes et des tags.
- Créer une campagne emailing de A à Z.
- Savoir connecter entre Activ Campaign et Clickfunnel (tunnel de vente).
- Maîtriser les automatismes : initiation au marketing automation.

Pratique : Auto test permettant de valider les connaissances. Mise en pratique en asynchrone

### MODULE 6 : Analyse et optimisation de son tunnel de vente

- Savoir lire les métriques de son tunnel de vente
- Construire un écosystème digital de prospection - Etude de cas

Pratique : Auto test permettant de valider les connaissances. Mise en pratique en asynchrone –

Evaluation sommative en fin de formation permettant de démontrer la montée en compétences entre l'entrée en formation et la sortie de formation.

Enquête de satisfaction en fin de formation



## PRISE EN CHARGE :

ART'MONIE IMPULS est un **organisme de formation certifié QUALIOP1** ce qui vous permet d'obtenir des financements et/ou d'imputer vos formations sur votre plan de développement des compétences.

Si vous désirez une prise en charge financière pour votre formation par les organismes (OPCO, FAF, AGEFICE, FIFPL.....), vous pouvez :

- Vous rapprocher de votre employeur ou service RH
- De votre OPCO
- De votre FAF (AGEFICE, FIFPL, CMA..)
- De nos services : [contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com) (06 30 07 91 71)

## CONDITIONS GENERALES DE VENTE

En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de ART'MONIE IMPULS et acceptez son règlement intérieur

[https://artmonie-impuls.com/wp-content/uploads/2022/03/Reglement-Interieur-V2\\_CS0\\_20220222.pdf](https://artmonie-impuls.com/wp-content/uploads/2022/03/Reglement-Interieur-V2_CS0_20220222.pdf)

Les CGV sont disponibles sur notre site :

[https://artmonie-impuls.com/wp-content/uploads/2022/03/CGVFORM\\_CS0\\_V2-20220302.pdf](https://artmonie-impuls.com/wp-content/uploads/2022/03/CGVFORM_CS0_V2-20220302.pdf)

Les formations de ART'MONIE IMPULS sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle.

A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l'action de formation.

Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie.

Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l'utiliser à d'autres fins, notamment sous forme imprimée.

En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d'utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation.