

LE PHYGITAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principaux réseaux sociaux.
- Être capable de mettre en place une stratégie digitale cohérente.
- Comprendre la gestion relation client.
- Comment faire de ses clients des ambassadeurs dynamiques.
- Pouvoir promouvoir et vendre à distance grâce au digital.



PROGRAMME

6 séances de 2 heures sur Zoom et 2 séances de 4 heures en présentiel.

PARTIE 1 : DÉFINITION DU DIGITAL ET SON UTILISATION

Séance 1 (2h) > Le digital de nos jours (tendances, chiffres, outils).

Séance 2 (2h) > Focus sur le site Internet et le site e-commerce, utilité du référencement.

Séance 3 (2h) > Focus sur les principaux réseaux sociaux, leurs enjeux.

Séance 4 (4h) > Construire une stratégie digitale : animer ses réseaux, créer du contenu...

Séance 5 (2h) > Définir une approche de communication multicanal/multisupport, synchroniser tous ses supports de communication.

PARTIE 2 : LE FICHER CLIENT ET SON UTILISATION

Séance 6 (2h) > La gestion et la fidélisation de la relation client par le digital.

Séance 7 (2h) > Le sourcing et l'exploitation des coordonnées digitales. Organiser son fichier client.

Séance 8 (4h) > Faire de ses clients des ambassadeurs dynamiques. Les liens durables du phygital.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation.

