mai 2021 - version 3

PARCOURS 3 : JE CRÉE ET DÉVELOPPE MON ACTIVITÉ D'INDÉPENDANT AVEC LE MARKETING DIGITAL

avec agence.com

Agence.com est une marque de Bunker Lab

MON COMPTE FORMATION

Qualiopi processus certifié

BIENVENUE

Emmanuel **NAMER**
Initiateur du projet agence.com

Face à la demande croissante, j'ai décidé d'initier le projet **Agence.com**, une plateforme de croissance qui accompagne aujourd'hui plus de 600 entrepreneurs dans leur quête d'exploser leurs résultats et de devenir leader sur leur marché.

Optimisez votre activité grâce au marketing digital

Aujourd'hui, le marketing digital n'est plus une option mais une **obligation**.

Pour cela, nous avons décidé de créer un parcours spécialement dédié aux personnes souhaitant utiliser le digital dans leur quête de booster leur CA et ce, **quelque soit leur statut** :

- Micro entrepreneur & entrepreneur
- Directeur Marketing
- E-commerçant
- Community Manager
- Autres professions

Au travers nos modules riches et variés, vous apprendrez à générer du trafic de qualité et à le convertir en actions commerciales.

Objectifs :
- Comprendre le Marketing Digital appliqué aux entrepreneurs et néo-entrepreneurs dans le but de créer et / ou développer leur activité.
- Maîtriser les différentes compétences selon 3 axes de formation.
- Appliquer les stratégies de marketing digital pour optimiser les résultats de son entreprise (obtention de clients, création de chiffre d'affaire).

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Parcours 3 : Je crée et développe mon activité d'indépendant avec le marketing digital

Programme de formation
Le programme dure environ 20h et il est conseillé de le compléter en 4 semaines.
Chaque cours compris dans un module dispose d'un test d'évaluation sous forme de quiz

Module 1 - Création d'entreprise :
- Comprendre ce qu'il faut pour devenir entrepreneur, selon ton parcours professionnel et peut importe tes compétences de base

Module 2 - Stratégie commerciale sur une semaine type :
- Sélectionner une cible à haut potentiel
- Construire et alimenter sa base de prospects
- Réaliser un teasing
- Réussir un R1 et poser les bonnes questions
- Créer une proposition commerciale à forte valeur perçue
- Réussir un R2 et présenter son offre
- Closer et surmonter les objections

Module 3 - Prestations de Notoriété, de Visibilité et de Community Management :
- Maîtriser la stratégie globale de communication sur les réseaux sociaux
- Maîtriser la stratégie Personal Branding
- Maîtriser la stratégie Co-Branding
- Maîtriser la stratégie des B2B
- Maîtriser la stratégie inbound Marketing
- Maîtriser la stratégie des événements
- Maîtriser la stratégie E-réputation
- Maîtriser la stratégie RH
- Maîtriser la stratégie du Community Management
- Réaliser un audit et faire du benchmark
- Concevoir et commercialiser une offre de prestation de notoriété
- Comprendre le fonctionnement de Google My Business

Module 4 - Facebook ADS - Les fondations à établir :
- Introduction à Facebook ADS
- Maîtriser Business manager
- Déterminer son objectif publicitaire
- Mettre en place le pixel Facebook
- Structurer ses campagnes
- Gérer le compte publicitaire d'un client
- Comprendre le fonctionnement des audiences Facebook

Module 5 - Facebook ADS - Les stratégies avancées :
- Comprendre et appliquer les stratégies Facebook ADS suivantes:
- La stratégie globale à adopter
- La stratégie du contournement avancé
- La stratégie AC+S
- La stratégie de l'escalier (personnalisé)
- La stratégie de l'élargissement (LAL)
- Comment créer un visuel impactant
- Comment créer un copywriting efficace

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Module 6 - Mindset et Développement personnel :
- Casser les fausses croyances et en faire une force
- Se fixer des objectifs
- Utiliser la boucle «tant que»
- Savoir ce qu'est un mentor
- Utiliser les autres pour réussir
- Devenir productif

EN SAVOIR PLUS

Type de formation : Formation à distance + accompagnement de 20min /semaine durant 1 mois

Public visé : Ouvert à tous

Pré-requis : Accessible à toute personne à condition de savoir lire, écrire et comprendre le français

Accessibilité handicap :
Pour optimiser la qualité de notre prise en charge, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous en informer dès la prise de contact. Ces personnes doivent nous préciser la nature du handicap, afin d'adapter ou de réorienter celles-ci vers une autre formation/organisme.

Objectifs :
- Comprendre le Marketing Digital appliqué aux entrepreneurs et néo-entrepreneurs dans le but de créer et /ou développer leur activité
- Maîtriser les différentes compétences selon plusieurs axes de formation
- Appliquer les stratégies de marketing digital pour optimiser les résultats de son entreprise (obtention de clients, création de chiffre d'affaires)

Durée de la formation : 20h
Chaque cours compris dans un module dispose d'un test d'évaluation sous forme de quiz

Modalités d'accès :
Avoir un ordinateur doté d'un accès Internet haut débit et d'un navigateur

Délai d'accès : Pendant 8 semaines (4 semaines pour valider la formation + 4 semaines pour faire les cours bonus), accessible 7j/7 et 24h/24

Test de positionnement :
Auto-évaluation pour les personnes faisant appel à leur CPF avant le début de la formation

Type de parcours : Session individualisée et à distance avec accompagnement de 20mn/semaine pendant 4 semaines

Tarif : 1500 € (net de taxes)

Moyens techniques :
- Plateforme de formation e-learning (LMS, Learning Management System) Rise up, asynchrone
- Espace personnel avec identifiant et mot de passe adressé par mail 5 jours avant l'entrée en formation

Méthodes mobilisées :
- Base documentaire très complète au format vidéo
- 1 Plateforme dédiée de Formation en e-learning avec Serveur dédié
- Un accompagnement de 20 min par semaine
- Des quiz tout au long pour évaluer votre montée en compétence
- Groupes whatsapp regroupant tous les apprenants afin de pouvoir échanger

La formation est constituée d'apports théoriques, de démonstrations et de mises en pratique basées sur des cas réels.

EN SAVOIR PLUS

Méthodes d'évaluation :
Tests d'évaluation pré-formation,
Quiz d'évaluation des acquis à la fin de chaque cours pour valider la montée en compétence
Attestation de formation

Contact :
Alexane Jamault alexane.jamault@agence.com
09 80 80 47 37
support.cpf@agence.com

Organigramme :

Fondateur
Monsieur Emmanuel NAMER - emmanuel.namer@agence.com

Directeur général
Monsieur Philippe SERVAJEAN - philippe.servajean@agence.com

Responsable chargé de clientèle
Mme Alexane JAMAULT - alexane.jamault@agence.com
Son rôle : Elle est en charge de l'équipe qui accompagne individuellement les membres tout au long de leur formation.

Le responsable Pédagogique
Monsieur Mehdi GUENNOUNI - mehdi@digitalroisolution.com
Son rôle : Il pilote le dispositif de formation, développe les moyens pédagogiques, procède à l'organisation et à l'accompagnement de la qualification des stagiaires.

Responsable administratif et qualité
Monsieur Philippe SERVAJEAN - philippe.servajean@agence.com
Son rôle : En charge du dossier de chaque stagiaire, de son entrée en formation jusqu'à la finalisation de celle-ci.

Référente handicap
Madame Leila BOUSBA - leila.bousba@agence.com
Elle est en charge d'accueillir et d'informer les personnes en situation de handicap, de déterminer et de mettre en oeuvre un parcours de formation spécifique, d'assurer l'intégration des personnes en situation de handicap.

NOS 5 CONSEILS POUR RÉUSSIR

OPTIMISER SON TEMPS

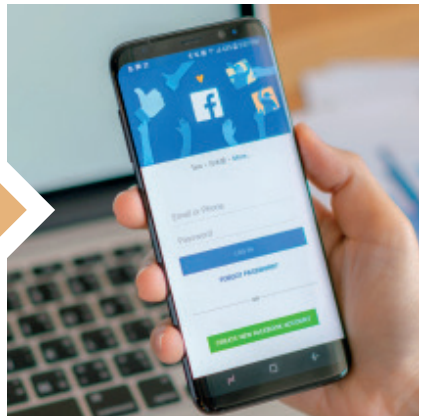
Dans les transports ou pendant que l'eau des pâtes chauffe, il faut essayer d'optimiser son temps. Nous conseillons de passer au moins 30min par jour sur la plateforme de formation.

PRENEZ DES NOTES

Une idée forte, un exemple ? Prenez des notes et gardez les dans un cahier (ou un fichier) dédié.

COUPEZ VOS RÉSEAUX SOCIAUX

Pour optimiser votre concentration, coupez vos notifications (e-mail, réseaux sociaux, etc...).



SUIVEZ LE PROGRAMME

C'est une suggestion, mais le programme que nous conseillons pour les 4 semaines est à la fois réalisable et bien équilibré.

CROYEZ EN VOUS !

N'ayez pas peur de vous tromper sur une question ou de devoir écouter une vidéo une deuxième fois.

LA RÉUSSITE DE NOS MEMBRES

« C'est la formation la plus en adéquation avec mes objectifs, je la recommande… »

Benjamin – Jeune entrepreneur

« Les clés sont données pour créer son agence : technique et pratique… »

Charlène – Credit manager

« La formation dégage une énergie positive, elle est différente des autres… »

Stéphane – Entrepreneur

« On parle de cas concrets avec un maximum d'outils… »

Yakub – Restaurateur

« Agence.com est un accélérateur qui te permet d'aller plus vite et plus loin… »

Avril – Entrepreneuse

« J'ai constaté une réelle évolution, on obtient plus de rendez-vous… »

Florian - Jeune entrepreneur

agence.com

#ToTheMoon

Agence.com est une marque de Bunker Lab

MON COMPTE FORMATION

Qualiopi processus certifié