



Mettre en place sa stratégie de vente de formation en ligne

Objectifs de la formation :

- ✓ Optimiser sa présence en ligne pour vendre ses formations
- ✓ Gagner en crédibilité auprès de son audience
- ✓ Fidéliser ses clients

Durée :

2 journées (14 heures)

Numéro d'agrément :

11 94 08759 94

Prérequis :

Avoir un projet de formation en ligne et une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances.

Formateur :

Consultant formateur, 15 ans d'expérience. Certifié ICPF&PSI dans une démarche qualité.



Moyens pédagogiques :

Support de formation électronique et connexion Internet fournis. Exercices et cas pratiques proposés tout au long de la formation. Evaluation en fin de formation pour validation des acquis.

Contactez-nous :

www.webmarketing-com.com/formation

Plan de la formation :

1. Définir sa présence sur Internet

- ✓ Faire un état des lieux de sa présence sur Internet
- ✓ Définir sa marque personnelle
- ✓ Trouver son objectif
- ✓ Mettre en place une stratégie Inbound Marketing

Cas pratique : Créer une ébauche de sa stratégie d'Inbound Marketing

2. Choisir ses formats et canaux de communication

- ✓ Panorama des possibilités de communication
- ✓ Choisir les formats adaptés
- ✓ Définir et choisir ses canaux de communication
- ✓ Définir le moment idéal pour communiquer

Cas pratique : Réflexion sur ses canaux de communication

3. Définir les messages à diffuser

- ✓ Les contenus qui fonctionnent
- ✓ Provoquer l'engagement sur les réseaux sociaux
- ✓ Définir le temps à passer sur ses actions de communication
- ✓ Elaborer un planning éditorial

Cas pratique : Création d'un calendrier éditorial

4. Créer une conférence en ligne (Webinaire)

- ✓ Définir un plan de conférence
- ✓ Créer le contenu de sa conférence
- ✓ Enregistrer sa conférence
- ✓ Diffuser sa conférence

Cas pratique : Définition d'un plan de conférence en ligne

Évaluation des connaissances sous forme de quiz.