

# Digital Marketing

*Une structure en étapes  
Des concepts directement utilisables  
Des exemples concrets*

Cette formation vous permettra d'acquérir des **compétences tactiques** à travers différents outils digitaux pour vous permettre de réaliser votre stratégie digitale. Le fil rouge de ce programme est le **customer journey** qui sera décliné en **différents canaux digitaux**. A la fin de la formation vous pourrez mettre en place et optimiser différents canaux pertinents dans le trajet client sur base d'analyses de données.

## Participants

- Vous désirez acquérir une base solide comme cadre de référence pour vos connaissances en marketing digital.
- Vous avez une fonction marketing et vous souhaitez évoluer vers le marketing digital pour être en phase avec les évolutions actuelles et futures.
- Vous désirez profiter de l'expérience professionnelle d'experts pour vous guider dans vos challenges quotidiens.

## Learning outcomes

- Comment définir le parcours de vos clients?
- Quelles sont les étapes d'un bon plan digital ?
- Les outils les plus importants en marketing et communication digitale.
- comment élaborer votre stratégie digitale et les canaux les plus pertinents à mettre en place.
- Comment introduire ces outils dans votre parcours client ?
- Comment optimiser les différents canaux digitaux ?
- De nouvelles et intéressantes opportunités pour votre business.

## Programme

13/10/2020 – Buyer persona & customer journey (C)

20/10/2020 – Introduction au SEO (V)

27/10/2020 – Introduction au SEA (V)

10/11/2020 – Introduction Social Media (C)

17/11/2020 – Introduction au content marketing (V)

24/11 /2020 – Digital KPI's(C)

## **Coordinateur du programme**

Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE

## **Formateurs**

Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE

Candice Vanacht, Formatrice en marketing digital

Fabian Van de Wiele, Managing Director Clicktrust

Vincent Vandy, Digital Strategy Architect Mountain View

## Informations pratiques

6 sessions, mix sessions classiques (C) et sessions virtuelles (V)

Dates: du 13/10/2020 au 24/11/2020 - de 9h30 à 13h

Adresse class room: Fosbury & Sons, Chaussée de la Hulpe 185, 1170 Watermael-Boitsfort

Prix:

- Membre BAM: € 800 (hors TVA)
- Non membre: € 1.150 (hors TVA)

# Programme

## Session 1 – Buyer persona & customer journey

**13/10/2020** – classic class room

- Evolution digitale et changement du comportement d'achat
- Customer journey : de la prise de conscience à l'achat
- Customer journey mapping : exercice pratique

Formateur: Vincent Vandy

## Session 2 – Introduction au SEO

**20/10/2020** – virtual class room

- ZMOT et illustration pratique de l'impact des concept Buyer Personas et Customer Journey sur le SEO.
- SEO : aspects techniques (paramètres), adblockers, trouver les bons mots clés, outils gratuits.
- Tricks & Tips.

La session est richement illustrée de cas et de démonstrations live. Les exemples sont tout autant B2C que B2B.

Formateur: Vincent Nanni

## Session 3 – Introduction au SEA

**27/10/2020** – virtual class room

- ZMOT et illustration pratique de l'impact des concept Buyer Personas et Customer Journey sur le SEA.
- SEA : trouver les bons mots clés, utilisation de Ads , remarketing, Google Shopping, formats des annonces, structure de compte, KPI's.
- Google Grants.
- Trends : Voice Search.
- Tricks & Tips.

La session est richement illustrée de cas et de démonstrations live via Google Ads. Les exemples sont tout autant B2C que B2B.

Formateur: Vincent Nanni

## Session 4 – Introduction au Social Media (SoMe)

**10/11/2020** – classic class room

Les réseaux sociaux sont des canaux de communication incontournables. Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Snapchat, TikTok, quels sont leurs audiences, leurs fonctionnalités, leurs opportunités (et leurs limites), leurs codes,...

- Tour d'horizon des réseaux sociaux.
- Checklist d'une stratégie Social Media.
- Les réseaux sociaux dans le parcours client.
- Nombreux exemples B2C et B2B.

Formatrice: Candice Vanacht

# Programme

## Session 5 – Introduction au Content Marketing

**17/11/2020** – virtual class room

Content is King ! Les adblockers ont rendu cet adage encore plus vrai ces deux dernières années. Mais comment mettre en place une stratégie efficace sur base des Customer Journeys de nos buyer personas. Et ce dans un contexte de ressources limitées.

Quels sont les leviers à actionner qui seront en ligne avec la stratégie Marketing élaborée ? Et avec quels effets ?

Au cours de cette session, nous passerons en revue les différents médias mobilisables dans le cadre d'une stratégie d'Inbound Marketing ainsi que les liens entre-eux.

Formateur: Vincent Nanni

## Session 6 – Digital KPI's

**24/11/2020** – classic class room

- Définir et déterminer les KPI's (en fonction de la stratégie et des objectifs)
- KPI's par canal et outils.
- Dashboard et systèmes de mesure
- Comment évaluer une campagne : interprétation et analyse des résultats
- L'impact sur la marque. La conversion finale.

Formateur: Fabian Van de Wiele

Toutes les sessions sont illustrées par de nombreux exemples B2C et B2B. Un cas est utilisé durant tout le trajet de la formation Digital Marketing comme fil rouge du programme.

# Vos formateurs

## **Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE**

Vincent NANNI a eu l'occasion d'être aux manettes de plusieurs sites e-commerce de premier plan dans des secteurs très variés tant B2C que B2B. Professeur à HEC Liège et à l'HENALLux, il vous propose de partager son expérience de terrain sur les aspects stratégiques, business model et opérationnels. Il gère par ailleurs lui-même 2 webshops au quotidien.

## **Vincent Vandy, Digital Strategy Architect Mountain View**

## **Candice VANHACHT, Formatrice & Coach en marketing digital**

Professionnellement dans le digital depuis 15 ans, Candice a commencé chez l'annonceur pour ensuite rejoindre le monde des agences pour lesquelles elle a été community manager de marques comme bpost, Velux, Rob, Dolce Gusto, Galak, Proximus, Picard, Volvo... En 2017, elle se lance comme indépendante. Formatrice depuis 2012, Candice intervient dans de nombreux programmes de formations liées au marketing digital (GOOGLE ATELIER DIGITAL, ICHEC, EPHEC, ECS, BAM, ABILWAYS, ORSYS) ainsi qu'auprès de ses propres clients, de l'indépendant à la grande entreprise.

## **Fabian Van de Wiele, Managing Director Clicktrust**