

**AW  
LEARNING**

# **PROGRAMME DE FORMATION**



Marketing digital  
appliqué à la  
vente

14 heures

AWLearning92@gmail.com



### **Modalités d'admission et de déroulement**

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés.

Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance.

La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

### **Lieu de la formation**

La formation se déroule en présentiel au région parisienne

### **Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : AWLearning92@gmail.com

### **Délai et modalités d'accès**

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique

### **Prérequis**

Aucun prérequis formel n'est exigé.

### **Public concerné**

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans "Marketing digital appliqué à la vente"

### **Objectifs pédagogiques et compétences visées**

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre comment le digital transforme les techniques de vente.
- Générer des prospects qualifiés grâce aux leviers digitaux.
- Utiliser les réseaux sociaux et l'emailing pour vendre plus efficacement.
- Mettre en place un tunnel de conversion optimisé.
- Suivre et analyser les résultats pour améliorer son chiffre d'affaires.

### **Durée**

14 heures

### **Tarif**

680 €TTC

### **Méthodes pédagogiques mobilisées**

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique incluant matrices stratégiques et tableaux de pilotage
- Accompagnement individualisé : Coaching sur la stratégie commerciale réelle des participants
- Évaluations formatives : Quiz, cas pratiques, construction d'un tunnel d'acquisition complet

### **Programme de formation détaillé**

#### **Jour 1 – Générer et qualifier des prospects avec le digital (7h)**

08h30 – 10h00 : Marketing digital et processus de vente

- Du marketing au closing : comment le digital soutient la force de vente.
- Alignement marketing/commerce : travailler main dans la main.

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Prospection digitale

- Réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Facebook Business).
- Social selling : bâtir une présence crédible et générer des leads.

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Générer du trafic qualifié

- SEO & SEA orientés conversion.
- Campagnes publicitaires ciblées (Google Ads, Meta Ads).

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Atelier pratique

- Création d'un profil LinkedIn optimisé pour la vente.
- Rédaction d'un post ou message commercial engageant.

#### **Jour 2 – Transformer les leads en clients et optimiser ses ventes (7h)**

08h30 – 10h00 : Emailing et nurturing

- Stratégie de suivi commercial par email.
- Automatiser les relances (scénarios simples).

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Tunnel de vente digital

- Construire une landing page qui convertit.
- Outils de CRM et suivi des prospects.

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Techniques de conversion

- Rédaction persuasive (copywriting orienté vente).
- Argumentaire commercial digital (webinars, offres limitées, call-to-action).

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 17h00 : Étude de cas pratique

- Création d'un mini-funnel de vente (publicité + landing page + séquence email).
- Présentation et feedback des projets des participants.

### **Méthodes d'évaluation**

Évaluation finale sous forme de QCM, questions écrites et cas pratique.