

Gérez l'image de votre entreprise de construction sur internet

Où ?

La formation peut-être organisée en distanciel (via ZOOM).

Quand ?

Session prochainement disponible ou sur demande

Droits d'inscription

Prix membre [Embuild](#) : 945 €

Prix non-membre [Embuild](#) : 1050 €

Avantage :

- Formation agréée [chèque-formation](#) (Région Wallonne)

Comment être visible à l'heure actuelle ?

Les pratiques du marketing et de la communication ont évolué. Les nouveaux médias liés au web coexistent avec les médias traditionnels et parfois même les remplacent. Aujourd'hui, disposer d'un site internet n'est plus suffisant pour une entreprise qui veut se faire connaître et gérer son image auprès de la nouvelle génération d'e-consommateurs, hyper-connectée et friande d'interactivité.

Les entreprises de construction doivent absolument prendre la mesure des nouveaux outils d'e-marketing disponibles (réseaux sociaux, référencement, e-mailing ...) et apprendre à les exploiter au mieux afin de rentabiliser leurs investissements en digital marketing.

Au terme de cette formation, vous serez en mesure de définir et appliquer une stratégie de marketing et de communication en ligne et de l'intégrer à votre stratégie traditionnelle. Vous pourrez sélectionner et utiliser les nouveaux outils à bon escient afin de développer la visibilité

de votre entreprise à travers le web et d'en gérer l'e-réputation.

Bref, les nouveaux outils de webmarketing n'auront plus de secret pour vous.

Au programme (35H)

Optimisez votre site internet (7H)

Le cœur de votre stratégie de marketing digital.

- Rappel des concepts liés au marketing traditionnel et à la communication. Particularités du marketing et de la communication en ligne.
- Définition du positionnement du site internet (définition du message en fonction de l'identité de l'entreprise, de son positionnement, de ses objectifs).
- Conditions de base à satisfaire : nom de domaine, hébergement, standards techniques.
- Optimisation de l'ergonomie et du contenu : check-list des bonnes pratiques.
- Bien rédiger sur le web (bonnes pratiques, quelques conseils).
- Marketing du site : facile à trouver, visible, en parler offline.
- Analyser les visites de son site via Google Analytics.

Créez votre page Facebook (7H)

Développez l'image de marque et la visibilité de votre entreprise de construction en exploitant tout le potentiel de Facebook.

- Rappel du contexte des médias sociaux : cartographie et spécificité de chaque média.
- Bonnes pratiques et recommandations générales en matière de stratégie et de communication professionnelle à travers les médias sociaux :
 - Définir son message en fonction de l'identité de l'entreprise, de son positionnement, de ses objectifs (visite du site, demande de devis, commande, etc.).
 - Sélection des outils (médias) en fonction du message à véhiculer, de la cible à atteindre, des moyens disponibles.
 - Définir les moyens à mettre en œuvre : Combien ? Qui ? Quelles règles de base ? Quelle stratégie de contenu ? Quelles règles d'écriture ?
 - Mesurer l'impact.
- Atelier pratique de création de la page Facebook de votre entreprise.

Créez et diffusez votre première campagne de publicité en ligne avec Facebook Ads (7H)

Comment faire la promotion de votre entreprise et développer le trafic de votre site web grâce à la publicité en ligne ?

- Les objectifs
- La structure d'un compte Ads
- Le ciblage de l'audience
- Les différents emplacements de diffusion
- Le système d'enchères
- Le budget

- Le calendrier de diffusion
- Les règles à respecter
- Créer sa publicité
- Mesure des résultats
- Atelier pratique de création de votre publicité sur Facebook Ads.

Exploitez efficacement le réseau professionnel LinkedIn (3,5H)

- Rappel du contexte des médias sociaux : cartographie et spécificité de chaque média.
- Bonnes pratiques et recommandations générales en matière de stratégie et de communication professionnelle à travers les médias sociaux :
 - Définir son message en fonction de l'identité de l'entreprise, de son positionnement, de ses objectifs.
 - Sélection des outils (médias) en fonction du message à véhiculer, de la cible à atteindre, des moyens disponibles.
 - Définir les moyens à mettre en œuvre : Combien ? Qui ? Quelles règles de base ? Quelle stratégie de contenu ? Quelles règles d'écriture ?
 - Mesurer l'impact.
 - LinkedIn : page d'entreprise et/ou profil personnel ?
- Atelier pratique de création d'une page entreprise et/ou d'un profil personnel sur LinkedIn.

Développez votre présence sur Google (10,5H)

Comment développer le trafic vers votre site web grâce à votre présence et au référencement sur Google.

- Comprendre le référencement naturel (SEO) et payant (SEA).
- Le choix des mots clés et bonnes pratiques.
- Développez concrètement votre présence et votre visibilité sur les moteurs de recherche en optimisant votre référencement naturel (SEO).
- Développez concrètement votre présence et votre visibilité sur les moteurs de recherche via le référencement payant (SEA) et la publicité sur Google (Google Adwords).
 - Les mots clés.
 - L'annonce.
 - Payer le clic.

Public-cible

La formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise et aux collaborateurs (marketing, communication, commercial ou administratif) du secteur de la construction amenés à communiquer et/ou gérant la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Formateur

Sébastien PIETTE, Consultant en Communication & Marketing. Spécialisé en Digital Marketing & Marketing de l'Innovation.

www.sebastienpiette.be