catalogue 2025

des **formations** 100% **à distance**



L'e-campus à dimension humaine

Contact :

04 94 21 36 42

E-FORMA CAMPUS

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

ASSURER UNE VEILLE TECHNIQUE ET CONCURRENTIELLE

Apprenez à structurer et optimiser une veille technique et concurrentielle pour surveiller efficacement les tendances, les innovations et la concurrence. Vous découvrirez les méthodes pratiques pour organiser la recherche, diffuser les résultats et rester compétitif dans votre secteur.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux et les bénéfices de la veille
- Apprendre à structurer et mettre en place une veille efficace
- Maîtriser les outils de recherche et de curation
- Diffuser les résultats de manière claire et impactante

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Introduction et intérêts de la veille
- Fonctionnement et méthodologie de recherche
- Mise en place d'une veille efficace
- Diffusion et curation des résultats

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

LE SEO ET LA RÉDACTION POUR LE WEB

Apprenez à rédiger des contenus web optimisés pour le SEO, captivants et adaptés à votre audience. Cette formation vous fournit les outils et techniques pour produire des textes performants et améliorer la visibilité en ligne.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de la rédaction web et du SEO
- Identifier les mots-clés et les intégrer dans vos contenus
- Appliquer les règles essentielles de la rédaction web
- Optimiser vos textes pour maximiser leur impact et leur référencement.

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Introduction à la rédaction web
- Le SEO et la rédaction web
- Les outils SEO de mots clés
- Le SEO et la rédaction web (suite)
- Les règles de rédaction web
- Optimisation des contenus

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

DÉVELOPPER SON ENTREPRISE SUR INSTAGRAM

Découvrez comment transformer Instagram en un outil puissant pour votre entreprise. Cette formation couvre la création de contenus engageants, l'utilisation du marketing d'influence et l'analyse des performances pour développer votre marque et attirer de nouveaux clients.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement d'Instagram et ses opportunités pour les entreprises
- Créer des contenus visuels attractifs et engageants
- Collaborer efficacement avec des influenceurs pour élargir votre portée
- Analyser les *insights* pour ajuster votre stratégie marketing.

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Introduction à Instagram
- Fonctionnement d'Instagram
- Création de contenus
- Marketing d'influence
- Les *insights* Instagram

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

DÉVELOPPER SON PERSONAL BRANDING AVEC LINKED IN

Optimisez votre présence sur Linked In pour construire une image professionnelle forte et développer votre réseau. Cette formation vous montre comment utiliser Linked In comme levier pour valoriser votre expertise et accroître votre influence.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fonctionnalités clés de Linked In
- Construire un profil attractif et optimisé pour le *personal branding.*
- Développer et entretenir un réseau professionnel pertinent
- Maîtriser le *storytelling* et les outils créatifs comme les carrousels
- Analyser les *insights* pour améliorer vos actions.

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Découverte de Linked In
- Le profil Linked In
- Le réseau Linked In
- Les paramétrages Linked In
- Le *storytelling* sur Linked In
- Exemple de carrousel Linked In
- les *insights* Linked in

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

LE STORY TELLING

Explorez le pouvoir du storytelling dans le marketing à travers notre cours.
Maîtrisez la boîte à outils du marketing narratif, apprenez les notions essentielles de la narration, perfectionnez votre communication client, et développez une histoire captivante pour affiner votre marque.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les compétences de base du marketing narratif.
- Maîtriser les outils pratiques du storytelling en marketing.
- Développer des compétences de communication efficace avec les clients.
- Créer et peaufiner une histoire captivante pour renforcer la marque.

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Aperçu du cours
2. Boîte à outils du marketing narratif
3. Notions essentielles sur la narration
4. Communiquer avec les clients
5. Peaufiner votre marque
6. Bâtir votre histoire
7. Peaufiner votre histoire

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

FORMATION EMAIL MARKETING

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours.
Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérant de petites entreprises, les coachs, les consultants. Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects
- Accroître l'influence et la portée d'une entreprise
- Analyser les différentes applications du marketing par courriel
- Sélectionner une stratégie de campagne
- Appliquer une stratégie définie
- Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Introduction
2. Effectuer les paramètrages techniques
3. Entretenir une base de données email
4. Rédiger ses emails
5. Maîtriser les 3 types d'emailing
6. Conclusion

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

15. VENTE / MARKETING DIGITAL

LE *SOCIAL SELLING* POUR LES PETITES ENTREPRISES

Optimisez votre approche de vente en ligne avec cette formation concrète et efficace. Explorez les étapes clés du *social selling*, de la recherche à l'établissement de relations, en passant par le partage de contenu. Adaptez ces stratégies à votre petite entreprise pour maximiser votre succès dans le monde numérique en constante évolution.

Pack Marketing RH
800€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principes fondamentaux du *social selling.*
- Effectuer une recherche efficace dans le contexte du *social selling.*
- Développer des compétences pour établir des relations professionnelles en ligne.
- Comprendre l'importance du partage de contenu dans le *social selling.*

Niveau Initiation

Tous publics

Inclus dans le Pack Vente (20h30)

Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis
Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques
Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email

FORMATEUR(ICE) :
Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Introduction
- Aperçu du cours
- Définir la vente sociale
- Faire votre recherche
- Etablir des relations
- Partage de contenu
- Tirer parti de la technologie
- Mesurer les résultats
- Continuer à aller de l'avant

E-FORMA CAMPUS
contact@eformacampus.fr
04 94 21 36 42
06 01 86 73 29

L'e-campus à dimension humaine



E-FORMA CAMPUS