Gérer la relation client à distance par sa communication écrite et digitale

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut elit tellus, luctus nec ullamcorper mattis, pulvinar dapibus leo.

Objectifs de formation

- Intérêts d'utiliser les médias sociaux
- Comment gérer et animer ses médias sociaux dans le cadre de son activité professionnelle
- Optimiser mon référencement sur Google : Être vu sur internet
- Créer et envoyer des e-mailing à ses clients
- Valoriser et vendre ses produits à travers la communication écrite (flyer, mailing et réseaux sociaux)
- Communiquer sur ses savoir faire
- Recruter et fidéliser ses clients

Le programme

Préparer sa communication écrite (5h00)

- Comprendre les attentes des clients
- Message à communiquer
- Construire votre communication : réfléchir à votre plan de communication, Construire votre communication,
- Design Règles de la mise en page
- Utilisation des Photographies, des couleurs
- Utilisation de Canva pour créer un tract publicitaire

Envois postaux et emails en nombre (8h00)

- Créer sa Base de données clients : Comment récolter des données, Création et mises à jour de vos données, Les outils pour gérer sa base de données, Réglementation sur les bases de données
- Retour sur investissement : Calculer son prévisionnel, Calculer son résultat
- Publipostage pour les envois postaux sous word ou par prestataire
- Rédiger un e-mail commercial : Créer une maquette e mailing, Réaliser des envois d'e mailing, Gérer sa délivrabilité : Via son texte, la maquette, la gestion de base client

Réseaux et médias sociaux (14h00)

- Panorama des réseaux et médias sociaux : Choisir ceux qui sont nécessaires à mon développement : à quoi ils servent ? Pourquoi les utiliser et dans quel but ?
- Media sociaux, comment bien les utiliser : youtube, slide share, Pinterets, Twitter, blog
- Réseaux sociaux, comment bien les utiliser : facebook, google+ et Google maps, linkedln, viadeo
- Communiquer efficacement avec IFTT et Hoosuite

Optimiser mon référencement sur Google : Être vu sur internet (7h30)

- Référencement : Identifier mes mots clefs pour optimiser mon référencement naturel et payant
- Optimiser son référencement local
- Une rédaction efficace : Définir ses sujets de communication, Veille sur les contenus, diffusion automatique de contenus, partage de contenus,…
- Analyser les performances de son site

Créer un site WordPress (20h00)

- Installation et configuration de WordPress (WordPress.org et .com, réglages site)
- Nom de domaine et hébergement du site
- Formation à la création et la publication de contenu : articles et pages, lien, catégories et étiquettes
- Administration de médias, vidéos, traduction : insérer documents, vidéos, tableaux, météo, traduction
- Création visuelle du site : outil de personnalisation, page d'accueil, widgets, menus
- Intégration web : formulaire de contact, événements
- Sécurisation du site internet et réglementation : notice obligatoire relative aux cookies, cas de plantage et piratage
- Ajouts de fonctionnalités : ajouter des extensions, associer son site avec les réseaux

sociaux, commentaires, newsletter
- Référencement : améliorer le référencement de votre site, Accélérer son site avec un cache
- Explication : fonctions essentielles
- Installation d'un thème : organisation du thème Twenty twelve
- Configuration du thème : les thèmes enfants, choisir un thème parent, fichiers du thème
- Modélisation visuelle du thème : personnalisation, placer une image en fond d'écran
- Création de contenus : mettre en forme des contenus
- Ajout de fonctionnalité au thème : intégrer un plan de site, utiliser des polices Google web fonts, rajouter une sidebar…
- Amélioration du thème : réseaux sociaux, formulaires de contact, les statistiques de fréquentation, améliorer votre site avec WooDojo
- Démarrer avec Woo Commerce scorm
- Installation du plugin WooCommerce
- Installation du thème
- Configuration des paramètres
- Gestion des Produits
- Ajout de produits
- Produits liés et gestion du catalogue
- Gestion du contenu et personnalisation du Design
- Personnalisation des widgets et ajout de la page CGV
- Customisation de l'apparence du site
- Moyens de paiement et configuration des livraisons
- Configuration des moyens de paiement dont PayPal
- Configuration des livraisons
- Commande et rapports
- Gestion des commandes
- Suivi et rapports
- Installer Google Analytics et optimiser le référencement naturel
-

Votre formateur



Audrey Pinsault

Audrey Pinsault gère le Web marketing de Agri Web Formation et Pet Elevage.
Elle est spécialisée en web marketing et dans la pédagogie de formation à distance.

DATE DE E-LEARNING

MÉTHODES ET SUPPORTS DE FORMATION

- Accès illimité
- Exercice QCM
- Vidéos

Informations Complémentaires

Suivi et évaluation

- L'assiduité de la formation est réalisée via les évaluations qui jalonnent la formation.
- La formation est évaluée en fin de chaque module de formation par le biais d'un QCM ou d'un exercice. La formation est sanctionnée par la délivrance d'une attestation de suivi de formation.

Travaux à réaliser

Qcm et exercices d'application (temps estimé sur toute la formation : 12h50)

Assistance pédagogique

Responsable pédagogique : Audrey Pinsault

- Support réactif et efficace

– Si vous rencontrez un problème urgent nous ferons notre posible pour vous répondre dans les 48h.

– Nous sommes disponibles du lundi au vendredi de 9h à 18h.

- Assistance technique

– Une messagerie (contact@agriwebformation.com)

– Une hotline (0285295900)

Public et pré-requis

- Public : Tout Public
- Pré-requis : Aucun

Formation certifiantes

Formation préparant au Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 28662 – Gérer la relation client à distance **avec possibilité de certification sur ce même Bloc**

La fiche 27796 concerne la certification de niveau 3 intitulée « Gestionnaire de l'administration des ventes et de la relation commerciale » enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017

Accéder à la fiche RNPC

Certif Info : 96887 – Code CPF : 247503

Référent handicap

Accessibilité de notre formation en cas de situation de handicap est à étudier au cas par cas avec **notre référent handicap : Béatrice Rupert, disponible au 02 85 29 59 01**