



The
African
Marketer
Agency

NOTRE CATALOGUE DE FORMATION

Formations professionnelles et qualifiantes

Digital, Marketing & Social Media

LA PUBLICITÉ EN LIGNE

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement de la publicité en ligne
- Savoir administrer des campagnes publicitaires

APERÇU DU COURS

Dans ce cours, vous apprendrez comment tirer parti des canaux d'acquisition de Trafic payant tels que Google, LinkedIn, YouTube, Facebook pour accroître votre trafic et augmenter vos revenus.

PLAN DU COURS

- *Introduction*
- *Créer les atouts de votre campagne*
- *Facebook Deep Dive*
- *Dépannage, optimisation et mise à l'échelle*
- *Google Ads avec Mike Rhodes*
- *Publicités YouTube avec Tom Breeze*
- *LinkedIn*

CE QUE VOUS APPRENDREZ

- Créer une stratégie de contenu que vous pouvez mettre en œuvre dans votre stratégie globale de marketing numérique
- Identifier les principaux indicateurs de performance clés et savoir comment tester, optimiser et étendre vos campagnes d'acquisition de trafic payantes
- Créer des annonces sur plusieurs plateformes, telles que : Facebook, LinkedIn, YouTube et Google.
- Développer une véritable stratégie de campagne dans le but d'augmenter la valeur vie de vos clients.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Responsable marketing digital, Responsable commercial, Responsable marketing, Responsable communication, Toutes les équipes du digital, de la communication, du commercial et du marketing

CONTENT MARKETING : CLÉS DE SUCCÈS DE LA STRATÉGIE DIGITALE

OBJECTIFS

- Comprendre l'ensemble des déclinaisons et des bénéfices du content marketing
- Faire de son content marketing un facteur-clé de croissance

APERÇU DU COURS

Dans ce cours, vous apprendrez à élaborer et à mettre en œuvre une stratégie de contenu qui ne se limite pas à votre blog.

PLAN DU COURS

- *Introduction*
- *Un contenu qui sensibilise*
- *Un contenu qui est attrayant*
- *Un contenu qui se vend*
- *Un contenu qui augmente la rétention et la fidélité*

CE QUE VOUS APPRENDREZ

Comprendre les principes fondamentaux d'un marketing de contenu

Sensibiliser les gens à l'aide de blogs, de podcasts, de vidéos et d'autres supports de contenu pour susciter l'engagement

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Tous professionnels de différents métiers impliqués ou susceptibles d'être impliqué dans la gestion de contenus web et du marketing digital

SEARCH MARKETING

OBJECTIFS

- Apprendre les fondamentaux et le fonctionnement des moteurs de recherche
- Apprendre les bonnes pratiques pour faire la publicité sur les moteurs de recherche et les différents types de publicités

APERÇU DU COURS

Dans ce cours, vous apprendrez comment développer une stratégie de trafic organique complète qui restera d'actualité pendant longtemps et améliorera l'expérience utilisateur (UX),

PLAN DU COURS

- **Introduction**
- **Intention, contexte et atouts**
- **Canaux, optimisation et ascension**
- **Optimisation de l'expérience (UXO et RXO)**
- **Médias gagnés et création de liens**

CE QUE VOUS APPRENDREZ

- Examiner l'évolution du marketing de recherche, les 3 grands acteurs du jeu et le référencement basé sur l'intention ;
- Découvrez l'intention qui se cache derrière la requête de votre utilisateur afin de lui fournir les éléments qui permettent de résoudre son problème ;
- Apprenez à optimiser votre trafic sur les petites plateformes telles que YouTube, Amazon, les blogs, iTunes, les sites d'évaluation et Pinterest ;
- Effectuer un audit de marketing de recherche en 23 points qui vous aidera à optimiser le trafic arrivant sur votre site depuis Google et Bing ;
- Utiliser 8 stratégies pour obtenir des mentions sur le web à partir de sources fiables grâce à des recherches concurrentielles et primaires .

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Tous professionnels de différents métiers impliqués ou susceptibles d'être impliqué dans la gestion de contenus web et du marketing digital

EMAIL MARKETING

OBJECTIFS

- Constituer et gérer une base de données d'emails
- Concevoir une stratégie de conquête et de fidélisation
- Mesurer et optimiser le retour sur investissement de ses campagnes

APERÇU DU COURS

Dans ce cours, vous apprendrez à élaborer et à diffuser des campagnes de courrier électronique, de sorte à obtenir un meilleur taux d'ouverture de vos mails et de clics pour vos call to action.

PLAN DU COURS

- *Le rôle de l'e-mail marketing*
- *Créer votre calendrier de diffusion*
- *Création d'une campagne de courrier électronique*
- *Rédaction et conception de courriers électroniques*
- *Optimiser les ouvertures et les clics*
- *Suivi et mesure des résultats*
- *Délivrabilité du courrier électronique*

CE QUE VOUS APPRENDREZ

- Découvrez comment utiliser le marketing par e-mail et comment il s'intègre dans vos autres campagnes de marketing numérique.
- Découvrez comment développer, à partir de zéro, un calendrier promo de 30 et 90 jours pour organiser vos campagnes d'email.
- Apprenez à créer un scénario et à rédiger des campagnes par e-mail pour endoctriner, engager, revendre et réengager vos abonnés.
- Découvrez des stratégies à haut rendement pour augmenter les taux d'ouverture et de clics, et les meilleures pratiques pour optimiser les campagnes d'emailing.
- Bénéficiez de stratégies de haut niveau pour organiser vos listes de contact afin de mieux optimiser votre processus de livraison d'e-mails.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Tous professionnels de différents métiers impliqués ou susceptibles d'être impliqué dans la gestion de contenus web et du marketing digital

SOCIAL MEDIA STRATÉGIES ET TENDANCES

OBJECTIFS

- Analyser et optimiser la pertinence de sa stratégie social media
- Définir le cadre stratégique de sa présence sur les médias sociaux
- Choisir les bonnes plateformes et déployer sa présence entre carrefour d'audiences et micro-influence

APERÇU DU COURS

Dans ce cours, vous apprendrez à élaborer des stratégies d'entrée et de sortie qui vous permettront d'établir de véritables relations avec votre public et de le faire progresser tout au long de votre parcours client.

PLAN DU COURS

- *Introduction*
- *L'écoute sociale*
- *Influence sociale*
- *Réseaux sociaux*
- *Vente sociale*

CE QUE VOUS APPRENDREZ

- Découvrez les 4 étapes du succès du marketing des médias sociaux et comment réaliser un audit de vos comptes actuels dans les médias sociaux.
- Découvrez tous les objectifs, outils et étapes pour mettre en place un programme d'écoute sociale.
- Construisez votre marque en tant qu'autorité en matière de contenu en tirant parti des campagnes d'influence sociale.
- Utilisez la vente sociale pour faire les offres appropriées afin de générer des prospects et des ventes à partir de vos campagnes de médias sociaux.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Tous professionnels de différents métiers impliqués ou susceptibles d'être impliqués dans la gestion de contenus web et du marketing digital .

SPÉCIALISTE ANALYSE DES DONNÉES

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement de l'analyse des données du marketing digital
- Savoir collecter, interpréter et évaluer les données de sa stratégie de marketing digital pour son entreprise

APERÇU DU COURS

Dans ce cours, vous apprendrez les stratégies de collecte de données que vous pouvez utiliser pour mettre en place un plan d'analyse qui vous aidera à construire une entreprise proactive (et non réactive), axée sur les données.

PLAN DU COURS

- **Introduction**
- **Stratégies de collecte de données**
- **Analyse du haut de l'entonnoir de conversion**
- **Analyse du milieu de l'entonnoir de conversion**
- **Analyse du fond de l'entonnoir de conversion**
- **Analyse de la rétention et de la monétisation**
- **Diriger une entreprise axée sur les données**

CE QUE VOUS APPRENDREZ

- Découvrez la méthodologie de l'analyse des données pour votre entreprise.
- Suivre une formation accélérée sur Google Analytics et apprendre ce que signifie chaque mesure, comment mesurer et comment repérer les valeurs aberrantes.
- Reconnaître les analyses de chaque section de l'entonnoir de conversion (haut, milieu et bas) pour que vos stratégies soient plus performantes à chaque étape de l'entonnoir marketing.
- Décomposer les principales mesures de conversion des clients pour apprendre les meilleurs moyens de les impliquer et d'augmenter leur valeur.
- Comprendre comment appliquer toutes les connaissances fondamentales que vous avez acquises sur les données et les analyses pour découvrir les tendances, approfondir vos segments et analyser les résultats marketing de votre entreprise.

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Tous professionnels de différents métiers impliqués ou susceptibles d'être impliqué dans la gestion de contenus web et du marketing digital

Contactez-nous



Côte d'Ivoire

Abidjan

Riviera Palmeraie, 35^e arrondissement



Téléphone : +(225) 25 22 00 14 39



Email : info@tama.digital

Site Web : www.tama.digital



[Nos cours](#) [Sessions Live](#) [Contactez-nous](#)

[Connexion](#)

[S'inscrire](#)

Devenez un véritable Gourou en Marketing Digital

Que vous soyez Entrepreneurs dans le digital, responsable marketing ou étudiants, obtenez le cours de marketing digital qu'il vous faut.

[See More](#)