



DÉVELOPPER SON MARCHÉ PAR LE NUMÉRIQUE

DURÉE

- ▶ 1 jour

PRÉREQUIS

- ▶ Pas de pré requis spécifiques

PUBLICS BÉNÉFICIAIRES

- ▶ Chefs d'entreprise artisanale et leur conjoint collaborateur ou conjoint associé
- ▶ Créateurs d'entreprise artisanale, salariés, demandeurs d'emploi, ...

VALIDATION

- ▶ Attestation de suivi

EFFECTIF

- ▶ Entre 5 et 10 stagiaires

HORAIRES

- ▶ de 9h à 17h

LIEUX

- ▶ Laxou

OBJECTIFS

- ▶ Connaître l'impact du digital sur le marché
- ▶ Elaborer une stratégie digitale externe—interne—réseaux sociaux
- ▶ Optimiser les actions collaboratives dématérialisées

CONTENU

- ▶ Découvrir et maîtriser le développement de la communication digitale et son impact sur les consommateurs (de la génération Y au seniors)
- ▶ Analyser les meilleures pratiques du web 2.0 : communication corporate, locale, institutionnelle, de crise ou événementielle
- ▶ Identification des différentes solutions de communication digitale et découverte des supports associés : réseaux sociaux, sites internet, bornes interactives en surface de vente
- ▶ Piloter ses actions de communication sur le web : élaborer un plan de communication internet, établir la liste des moyens et évaluer leurs coûts financiers, humains et organisationnels, fixer des objectifs réalistes grâce au benchmark des performances, choisir les bons indicateurs et suivre la performance dans un tableau de bord efficace.
- ▶ Bâtir sa stratégie digitale : analyser la stratégie existante, bâtir sa stratégie internet en adéquation avec les attentes de ses clients, identifier les différentes cibles du web pour repartir de leurs besoins; augmenter l'audience pour quels objectifs (toucher de nouveaux publics, fidéliser son lectorat audience, mieux vendre, accroître sa notoriété, affirmer un domaine d'expertise, créer un réseau professionnel ou apporter des services et de la différenciation)
- ▶ Découverte et utilisation des systèmes de plateforme pluri professionnelles multi usages : base de données multi supports, picking de solutions, partage de bases de données

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- ▶ Apports théoriques et cas pratiques
- ▶ Exercices, études de cas et mise en situation
- ▶ Echange d'expériences



TARIF

- ▶ 350 €
- ▶ Prise en charge possible, sous conditions*, par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est pour les chefs d'entreprise inscrits au RM, leurs conjoints collaborateurs ou leurs conjoints associés. Pour les associés, nous consulter.

- ▶ Autres publics : nous consulter

* Eligibilité de la demande conformément aux modalités de prise en charge du Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est

www.cma-nancy.fr

adeline-vincent@cm-nancy.fr • 03 83 95 60 46

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle

4 rue de la Vologne • 54520 LAXOU

☎ 03 83 95 60 60 • Fax 03 83 95 60 30