Perfectionner son trafic management

OBJECTIFS

- Coordonner et actionner tous les leviers du référencement web
- Générer du trafic qualifié sur le site web

PROGRAMME DE LA FORMATION

Connaître les différents leviers de génération de trafic

- Fonctionnement des moteurs et leviers de visibilité des principaux acteurs : élaborer sa stratégie de référencement
- Appréhender l'importance d'un bon positionnement pour le taux de clic
- Comprendre les synergies entre SEO et SEA pour mieux répartir son budget

Intégrer l'emailing et l'automation dans sa stratégie de génération de trafic

- Identifier les fondamentaux incontournables de l'emailing : délivrabilité, RGPD, consentement
- Maximiser la délivrabilité et la performance de ses emailings : atteindre son destinataire.
- Déployer une stratégie de lead nurturing efficace avec des scénarios automatisés
- Piloter les campagnes emailing automatisées : taux d'ouverture, de clic, de rebond, de réactivité

S'approprier et optimiser les leviers d'acquisition de trafic sur un (ou plusieurs) site(s) web afin d'attirer un trafic qualifié et de maximiser les ventes ou de recruter de nouveaux prospects

- Décrypter les différentes campagnes Google Ads pour mieux les sélectionner
- Monter une campagne pas à pas : groupes d'annonces et choix des mots (outils), paramétrage, types de correspondances de mots clés et annonces textuelles
- Maîtriser le système d'enchères et améliorer son Quality Score pour des publicités mieux placées
- Gagner en efficacité avec les stratégies d'enchères automatiques et les annonces responsives
- Optimiser les leviers d'acquisition de trafic sur un (ou plusieurs) site(s) web

Mesurer la performance de ses actions

- Définir des KPIs et installer des pixels de tracking pour suivre la qualité de ses actions.
- Gagner du temps avec les outils : Search Console, add ons, suivi positionnement

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Perfectionner son trafic management est essentiel pour les professionnels souhaitant coordonner et actionner tous les leviers du référencement web et générer du trafic qualifié sur le site internet. Cette formation vise à approfondir les connaissances et les compétences nécessaires à cela. En maîtrisant les différents leviers de génération de trafic, les participants pourront identifier et mettre en œuvre des stratégies visant à perfectionner leur trafic management. Ils pourront également mesurer la performance de leurs actions.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com