

## Programme de formation Digital Market

21, 22 & 23 Novembre 2013

<http://www.itroad.ma/itroad-institut/digital-market/digital-market/>

Objectif			
Cette formation est orientée pour développer une vision 360 degrés du cycle de vie client et de la réalité business de la société voulant promouvoir le digital, et augmenter la notoriété et la présence sur le Web, elle vise également à expliquer la relation IT et le marketing dans le contexte interentreprises, ainsi que leurs rôles au niveau des décisions stratégiques d'une entreprise (Business Models, investissements, ROI ....)			
Prérequis	Dates	Lieu	Prix
Aucun	21, 22, 23 Novembre 2013 (3jours) De 9H à 17H	IT ROAD CONSULTING Rabat	5000 Dhs/HT Par personne inscrite

### Contenu de la formation :

1. Refonte du site Web ou amélioration du processus d'achat client d'un canal digital:
  - Réalisation des benchmarks du marché
  - Comprendre son positionnement par rapport à la concurrence.
  - Les choix techniques, CREA, ergonomiques.
  - Choix de la technologie, du CMS, design du site, ergonomie, recettes.
  - Rôle des équipes marketing dans le Cycle projet
2. Amélioration de la relation client, fidéliser pour mieux vendre
  - Le rôle du CRM et de la qualité donnés.
  - Comment choisir et implémenter un CRM
  - Positionnement CRM dans la mise place d'une stratégie de Workshop avec les sales/call, ainsi que le développement programme de fidélité pour une entreprise
  - Mise en place de campagnes marketing (outil ECRM a choisir)
  - Monitoring et outils analytiques
3. Booster ses ventes, acquérir des leads
  - Mise en ligne d'un canal digital, et l'optimisation de sa visibilité :
  - Référencement payant (google adwords et display)

- Référencement naturel
  - Développement de partenariats
  - L'analytique : les différents outils de mesure
4. Le monde de la mobilité (tablettes & Smartphones)
- Veille technologiques et dernières innovations
  - L'apport des médias sociaux: comment développer sa marque sur les médias sociaux
  - E-Réputation (acquérir des nouvelles clientèles, fidéliser ses clients en humanisant sa marque)

## Cv Formateur

Valérie Prillard - Ramesan

22 ans d'expérience

DIGITAL MARKETING & CRM

*Expérience Multiculturelle à l'International - Chef de Projet MOA*



Certification SOCIAL MEDIA MARKETING, MASTER e-Business, MASTER Marketing, diplômée en Psychologie Sociale

LANGAGE/METHODOLOGIE

**HTML, Java, Sql, Merise/UML**

LOGICIELS

**Adobe Photoshop, In Design, Illustrator, Macromedia Flash MX, Dreamweaver, MS Project**

PROGICIELS CRM, CMS & SEO

**Selligent X@ 7.5, Nymphéa, Emailvision, Drupal, Wordpress, Typo 3, Ucatchit**