

Programme de Formation Professionnelle

Intitulé de la formation

Les fondamentaux du webmarketing pour votre école de langues

Public visé et prérequis

Responsables du marketing d'une école de langues. Aucun prérequis exigé.

Contexte

Les chiffres sont incontournables. Une stratégie efficace en webmarketing donne des résultats concrets en termes de prospection et de développement de votre chiffre d'affaires. Par contre, il peut être difficile de savoir exactement quelle stratégie et quels outils à utiliser. Linguaid est heureux de vous proposer **un séminaire inter-entreprises de formation** conçu spécialement pour favoriser le développement commercial de votre école de langues à travers des astuces, des outils et des informations efficaces pour générer des prospects.

Le fil rouge de la journée sera un site web développé par Linguaid dans le marché de la formation en français.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Analyser l'efficacité de son site web actuel et panorama des sites web du marché.
- Savoir comment utiliser les réseaux sociaux dont LinkedIn.
- Comprendre le fonctionnement du trafic naturel et payant.
- Définir un plan d'action stratégique webmarketing pour son école de langues.

Durée

8 heures sans compter les pauses

Dates et lieu

Voir bulletin d'inscription

Programme, planning, objectifs pédagogiques et contenu de la formation

9h à 9h30 : Démarrage

- Présentations : linguaid, tour de table, le programme, présentation des supports

9h30 à 10h30 : Le web marketing en formation linguistique

- Tour du marché des différentes offres et stratégies gagnantes en web marketing
 - ✓ Vers quoi évolue le marché de la formation langues au niveau marketing ?
 - ✓ Quels sont les sites web efficaces actuellement ?

10h30 à 10h45 : Pause-café

10h45 à 12h30 : Les fondamentaux de votre site web

- Les bases pour prendre le contrôle de votre site
 - ✓ L'hébergement, la plate-forme, l'ère du mobile – les sites « responsives »
 - ✓ Comment aller d'un site « vitrine » vers un site « génération des prospects »
 - ✓ Analyse des sites des participants

12h30 à 14h00 : Déjeuner

14h00 à 15h30 : Comment générer des prospects qualifiés sur votre site

- Cibler et attirer des stagiaires qui sont intéressés par votre offre
 - ✓ Montrer votre expertise
 - ✓ Les réseaux sociaux – Facebook et LinkedIn
 - ✓ Publicités (PPC)
 - ✓ Annuaires

15h30 à 15h45 : Pause-café

15h45 à 16h45 : Le référencement : comment augmenter votre trafic avec Google

- Comment optimiser vos pages pour être visible dans Google
- Comprendre l'importance des « backlinks » et comment aller en chercher

16h45 à 17h30 : Les outils pour convertir vos visiteurs en client

- Le chatbox, les captures de mail, les mailings

17h30 à 18h00 : Plan d'action

- Définir la stratégie de commercialisation et de promotion de votre site

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

- **Moyens pédagogiques et techniques :** La formation est construite comme une « boîte à outils » pour le participant qui explore les techniques à partir de mises en situation, d'études de cas réelles pour ancrer les apprentissages. La formation se déroulera dans une salle aménagée à cet effet avec diaporama (Prezi ou PowerPoint). Les participants recevront un livret avec des fiches outils permettant de disposer de supports pédagogiques directement opérationnels dans leur contexte professionnel (quizz, exercices, instructions, articles).
- **Moyens d'encadrement :** Directeur et fondateur de Linguaid, **Joss Frimond** a plus de 17 ans d'expérience dans le secteur de la formation professionnelle. Il a mené des centaines de rendez-vous commerciaux, de négociations, de réponses à des appels d'offres et de propositions. Il a dynamisé le chiffre d'affaires des 4 organismes de formation professionnelle en langues étrangères pour lesquels il a travaillé. Aujourd'hui indépendant, il réalise des formations commerciales et marketing ainsi que des missions de conseil et de consulting pour les acteurs du marché des langues en Europe. Il est certifié facilitateur Kirkpatrick - un de 36 facilitateurs au monde – le modèle leader de l'évaluation de la formation professionnelle.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- **Suivi de l'exécution :**
 - ✓ Feuilles de présences signées des apprenants et du formateur par demi-journée
- **Appréciation des résultats :**
 - ✓ Recueil individuel des attentes lors de la convocation
 - ✓ Questionnaire d'auto-évaluation en fin de formation
 - ✓ Évaluation formative continue durant la session
 - ✓ Remise d'une attestation de fin de formation
 - ✓ Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
 - ✓ Entretien individuel d'évaluation de l'impact de la formation à 2-3 mois.