

FORMATION CRÉATION, OPTIMISATION DE VOS LANDING PAGES

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

 **Formez-vous selon vos disponibilités**
! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.

 **En présentiel dans votre entreprise**, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.

 **Initiation, Avancé, Expert**

Référence : PLATDIG-7

Durée : 7 heures soit 1 jour

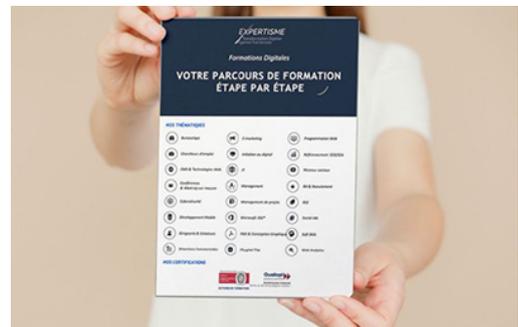
Tarif formation individuelle : 980 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape



Contexte

La création de Landing Pages ou aussi appelée page de destination ou d'atterrissage est capitale lors du lancement de toute action marketing sur Internet ou de création de campagnes de communication ou d'action d'information.

Elles représentent un atout non négligeable dans l'optimisation du tunnel de conversion Web aussi bien en référencement naturel, pour des campagnes SEA, pour l'e-mailing ou encore sur les réseaux sociaux. En effet c'est la page d'atterrissage que vous aurez choisi pour que vos visiteurs arrivent et dans le meilleur des cas se transforment vos visiteurs en contacts qualifiés ou clients.

Expertisme vous forme à la création et à l'usage des Landing Pages (pages d'atterrissages) pour vos campagnes d'acquisition de leads qualifiés ou pour la vente de vos produits ou services.

Avec l'aide de nos Formateurs Experts Métiers vous serez en mesure de comprendre comment attirer des prospects, générer une prise de rendez-vous ou un appel vers un service commercial, vendre un produit ou un service grâce à une landing page optimisée.

La landing page est un outil Web puissant proposant un canal de conversion très élevé. Nos experts vous donneront toutes les astuces pour mettre en place une stratégie commerciale par rapport à votre objectif de conquête pour transformer un simple visiteur en client. Vous apprendrez à créer des outils de communication adaptés à votre entreprise pour valoriser votre stratégie commerciale.

Nos Formateurs Experts Métiers, vous aiderons à maîtriser ce levier aussi bien sur les aspects techniques, contenu, design, marketing que sur les aspects conversions et ce peu importe votre objectif commercial.

Vous découvrirez dans cette formation les meilleures pratiques pour construire et optimiser votre landing page (page d'atterrissage), offrir une expérience utilisateur à vos visiteurs, clients et prospects.

Vous y découvrirez également des outils d'optimisations et de mesure d'audience vous permettant de réaliser des reportings de performance (visites, taux de conversions, clics, remplissage de formulaires,....

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC, des ressources humaines et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

Objectifs

- Comprendre le rôle et l'importance des Landing Pages
- Identifier les bonnes pratiques pour les mettre en place
- Optimiser ses Landing Pages
- Analyser ses statistiques

Programme

1. INTRODUCTION AUX LANDING PAGES

- Qu'est-ce qu'une Landing Page
- Pourquoi les utiliser ?
- Les leviers d'utilisation des Landing Pages (Mécaniques de conquêtes commerciales sur différents leviers web marketing)

2. LES TYPOLOGIES DE LANDING PAGES

- Les différents types de Landing Pages
 - Landing Page Classiques
 - Landing Page Produits
 - Landing Page de captation de leads
- Les objectifs
- Comment définir ses Landing Pages ?

3. LES BONNES PRATIQUES A ADOPTER POUR CONSTRUIRE SES LANDING PAGES

- Comprendre les bonnes pratiques
- L'expérience utilisateur au cœur du processus
- Zoom sur les entonnoirs de conversion

4. CRÉER VOS LANDING PAGES

- Les pages de votre site web
- Les outils dédiés et clés en main (solutions payantes)
- Utiliser WordPress ou un autre CMS et construire ses Landing Pages (auto-hébergées)

5. L'AMELIORATION EN CONTINUE DE VOS LANDING PAGES

- Les cartes de chaleur
- Qu'est-ce qu'une heatmap (carte de chaleur) ?
- En quoi cet outil peut-il vous aider pour améliorer votre Landing Page ?
- L'A/B Testing
- Qu'est ce que l'A/B Testing
- Panorama des solutions Gratuites et Payantes

- Présentation de Google Optimize

6. ANALYSER SES STATISTIQUES

- Installer et configurer Google Analytics
- Tracker ses visites et ses Pages vues
- Mesurer des événements
- Tracker ses formulaires de contacts / téléchargements /...
- Définir ses Kpi's
- Créer et alimenter des rapports

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

Points forts de la formation

- Un Audit GRATUIT des actions mises en place précédemment par le stagiaire pour définir un plan d'action personnalisé et sur mesure des éléments existants du client afin d'établir un plan pédagogique de formation sur mesure.
- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé.
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation.
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle. Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une

attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.
Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.