

Izm4JTlyJTNFJTNDJTJGc3BhbiUzRVZvdHJJTlwcGFyY291cnMIMjBkZSUyMGZvcmlhdGlvbiUyMCUzQyUyRmRpdUzRS UwQSUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUzQ2RpdUyMG NsYXNzJTNEJTIyaGVhZGluZ193cmFwJTlyJTNFJTNDZGI2JTlwY2xhc3MIM0QIMjB3hfaGVhZGluZyUyMGgxJTlyJTNFJUM zJtG5dGFwZSUyMHBhciUyMjVDMYU4OXRhcGUIM0MIMkZkaXYIM0UIMjAIM0MIMkZkaXYIM0UIMEEIMjAIMjAIMjAIMjAI MjAIMjAIMjAIMjAIM0MIMkZomMiUzRSUwQSUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUyMCUzQyUyRmRpdUzRSUwQS UzQyUyRmRpdUzRQ==JTNDZGI2JTlwY2xhc3MIM0QIMjY2Y19idG4zLWNvbnRhaW5lciUyMGV4cC1jdGEtYnRujTlwYn RujTlwYnRuX3doaxRlJTlwY2FsbHRvYWN0JTlwdmNfYnRuMy1jZW50ZXIIMjIIM0UIM0NhJTlwc3R5bGUIM0QIMjYWNrZ 3JvdW5kLWNvbnR5YjYjTlZlZWVlZG9yJTNBJTlzZWVlZG9yJTNBJTlwY295b3IIM0EIMjM2NjY2NjYIM0IIMjIIMjBjbGFzcyUzRCUyMnZjX2dlbm VyYWwIMjB2Y19idG4zJTlwdmNfYnRuMy1zaXplLXNtJTlwdmNfYnRuMy1zaGFwZS1ybnV3VzZGVkZlTlwdmNfYnRuMy1zd HlsZS1jdXN0b20IMjB2Y19idG4zLWljbnR5b24tcmVudmNfYnRuMy1zaXplLXNtJTlwdmNfYnRuMy1zaGFwZS1ybnV3VzZGVkZlTlwdmNfYnRuMy1zd 1cnMjZXRhcGUtcGFyLWV0YXBILUV4cGVydGlzbnR5b24tcmVudmNfYnRuMy1zaXplLXNtJTlwdmNfYnRuMy1zaGFwZS1ybnV3VzZGVkZlTlwdmNfYnRuMy1zd sZSUyMCUzQ2kIMjBjbGFzcyUzRCUyMnZjX2J0bjMtaWNvbiUyMGJpJTlwYmktYXJyb3ctcmVudmNfYnRuMy1zaXplLXNtJTlwdmNfYnRuMy1zaGFwZS1ybnV3VzZGVkZlTlwdmNfYnRuMy1zd NFJTNDJTJGYSUzRSUzQyUyRmRpdUzRQ==Que vous soyez issu d'un domaine d'activité différent ou que vous souhaitez acquérir de nouvelles compétences, il est tout à fait possible de vous reconverter dans le marketing digital. Pour cela, voici quelques étapes que vous pouvez suivre :

- Informez-vous et faites des recherches sur le marketing digital, puis définissez vos objectifs afin d'affiner le domaine dans lequel vous souhaitez exercer. Cela peut-être spécifique aux réseaux sociaux, à la rédaction web, au référencement... etc.
- Si vous manquez de compétences, suivez une formation dans le domaine que vous avez choisi. Vous pouvez opter pour une formation en ligne, passer une certification, participer à des ateliers ou des webinaires ou encore vous auto-former par le biais de tutoriels et de blogs. Chez **Expertisme**, nous proposons de nombreuses formations pour vous former au e-marketing, que vous soyez débutant ou déjà expérimenté.
- Suivez des professionnels du marketing sur les réseaux sociaux, participer à des événements en lien avec votre projet professionnel ou encore rejoignez des groupes de discussion en ligne pour tenter d'élargir votre réseau.

Enfin, recherchez des offres d'emplois ou créez votre propre projet pour mettre en pratique tout ce que vous avez appris et vous forger une expérience. Il est important de planifier et bien préparer en amont sa campagne e-mailing si l'on souhaite maximiser la performance de ses e-mails. Pour cela, il est utile de suivre ces différentes étapes :

- **Définissez vos objectifs.** Une campagne e-mailing peut différer d'une à l'autre en fonction du but souhaité. Vos objectifs peuvent être l'acquisition de nouveaux clients, la fidélisation de ceux existants ou l'augmentation des ventes par exemple.
- **Constituez une liste de contacts à cibler.** Assurez-vous de la qualité de cette dernière, et segmentez-la en fonction de critères pertinents, comme la localisation, les comportements d'achat, etc. pour personnaliser vos e-mails.
- **Rédigez des e-mails engageants et convaincants,** avec un contenu pertinent et suffisamment intéressant pour capter l'attention de vos lecteurs. Personnalisez le plus possible vos contenus, en appelant par exemple les personnes ciblées directement par leur prénom ou en leur proposant une offre qui correspond à leur comportement d'achat.
- **Ajouter des appels à l'action (CTA) dans vos e-mails.** Cela peut-être des boutons pour rediriger vers votre site web, pour s'inscrire à un événement que vous organisez ou pour inciter à suivre votre marque sur les réseaux sociaux par exemple.
- **Suivez ensuite les résultats et analysez-les.** Ajustez ensuite vos prochaines campagnes e-mailing en fonction pour gagner en impact et en pertinence.

Le brand marketing, aussi appelé marketing de marque, est une approche du marketing qui se focalise sur la création et la gestion de la marque d'une organisation, de ses produits ou de ses services. Le but premier du marketing de marque est de construire une image de marque forte et positive dans l'esprit des consommateurs, pour amener à accroître leur fidélité et augmenter vos ventes.

Plusieurs composants peuvent servir à construire le marketing de marque d'une entreprise, il est donc primordial d'analyser soigneusement chacune d'elles.

Voici les principales composantes à prendre en compte :

- **L'identité visuelle :** Cela comprend le logo, les typographies et les couleurs choisies, mais aussi votre site web ou les objets promotionnels.
- **L'expérience de marque :** L'image de votre marque se crée également à partir de l'histoire de votre organisation, de ses forces, faiblesses, son savoir-faire et ses valeurs. L'expérience de marque comprend également l'expérience d'achat, le SAV, et les employés de l'

CERTIFICATION QUALIOP

Depuis Septembre 2020, **Expertisme** arbore la Certification Qualiopi. Nous répondons ainsi aux récents critères qualités imposés par le décret n°2015-790 du 30 juin 2015 à tout organisme de formation souhaitant perdurer. Ainsi nous nous adaptons mieux à chacun de nos stagiaires en les accompagnant, et en prenant compte de leurs appréciations.

DES CONTENUS SUR MESURE

Que votre formation soit dans un cadre individuel ou intra-entreprise, nous créons leurs contenus sur mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés. Nous sommes pragmatiques en vous proposant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.

LIEUX DE FORMATION

Nous sommes présents au plan national ! Et nous venons vous rejoindre partout en France dans votre entreprise ou dans nos 20 centres de formation : Angers, Aix-en-Provence, Besançon, Bordeaux, Bourges, Chartres, Laval, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Orléans, Paris, Rennes, Rouen, Strasbourg, Dijon, Tours, Troyes

SATISFACTION

Chez **Expertisme**, la satisfaction de nos clients est primordiale, nous y prêtons une très grande attention. C'est la raison pour laquelle Expertisme compte pour l'année 2021, une satisfaction de 98 % de ses stagiaires et clients.

ACCÈS HANDICAP

Chez **Expertisme**, nous accompagnons la différence ! 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.

FINANCEMENT

Que vous soyez salarié d'une entreprise, demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi, chef d'entreprise ou un indépendant vous disposez d'un droit à la formation. De nombreux dispositifs existent pour financer jusqu'à 100% des coûts de formations.

CONTACTEZ-NOUS !