



CATALOGUE FORMATIONS

ACADEMIE MAROCAINE DE L'INNOVATION

Ensemble pour le développement de Savoir-faire
de votre personnel



GSM: 0606121057- 06 00 200 904



h.academinnovation@gmail.com



www.academinnovation.com



Imm 27 Abdellah Ben Yassine, 2ème
Etg, Bureau 24, Casablanca.



ACADEMIE DE L'INNOVATION CATALOGUE FORMATIONS

Vous êtes Dirigeant d'entreprise, Responsable de formation, Responsable des Ressources Humaines, salarié(e) d'une entreprise ou étudiant(e) et vous souhaitez nous faire part de vos projets de formation Professionnelle ou de Conseil ? Nos équipes sont à votre disposition pour organiser votre plan de formation et pour répondre à toutes vos questions pratiques en matière de gestion de vos besoins de formation professionnelle et de conseil

L'objectif de chacune de nos formations à ayant toute l'éligibilité tient en quelques mots : transmettre aux personnels de l'entreprise un savoir-faire actualisé et opérationnel qui leur permettra de développer et mettre à jour leurs compétences.



Pour toute demande d'information, merci d'envoyer un email à : h.academinnovation@gmail.com ou contact@academinnovation.com. Nos équipes prendront contact avec vous dans les plus brefs délais pour assurer le suivi de votre demande.

Vous pouvez nous contacter directement sur : 06 06 12 10 57 - 06 00 20 09 04



SOMMAIRE DE FORMATIONS

MARKETING STRATEGIQUE	3
MARKETING OPERATIONNEL	4
WEBMARKETING ou E-MARKETING	5
ACTION COMMERCIALE	6
TECHNIQUES DE VENTE	7
FORCE DE VENTE	8
MARKETING DIGITAL	9
E-COMMERCE : Commerce Electronique	10
SEO : REFERENCEMENT NATUREL	11



MARKETING STRATEGIQUE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * S'approprier les outils de l'analyse stratégique marketing et les modèles d'aide à la décision.
- * Utiliser les outils du marketing stratégique pour mieux piloter son activité.
- * Identifier les dernières tendances digitales pour une stratégie commerciale.
- * Explorer de nouvelles pistes de développement commercial.

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Les clés du marketing stratégique,
- ✓ Les outils du marketing stratégique,
- ✓ Le plan marketing stratégique,
- ✓ Le marketing stratégique orienté client,
- ✓ Les clés de la segmentation clients,
- ✓ Le positionnement et stratégie de marque...



MARKETING OPERATIONNEL



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Intégrer la démarche marketing.
- * Construire un plan marketing opérationnel multicanal.
- * Rédiger les messages clés et les supports d'aide à la vente.
- * Intégrer le marketing opérationnel dans son plan marketing...

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Les principes et concepts de base du marketing opérationnel
- ✓ Situer le marketing opérationnel dans l'entreprise
- ✓ Intégrer les étapes clés de la démarche marketing
- ✓ Construire des messages percutants
- ✓ Bâtir le plan marketing opérationnel multicanal...



WEBMARKETING ou E-MARKETING



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Comprendre le fonctionnement des leviers de promotion sur le web
- * Comprendre et utiliser les nouvelles technologies du Web 2.0 et du e-marketing,
- * Augmenter rapidement le trafic visiteurs de votre site internet et votre fichier clients et prospects,
- * Saisir les opportunités offertes par les réseaux sociaux,
- * Optimiser un site internet et le référencer dans les premières positions d'un moteur de recherche,
- * Savoir animer un site internet vitrine ou une boutique e-commerce (community manager),
- * Suivre et corriger une e-réputation,
- * Maîtriser les campagnes e-mailing et les newsletters entreprises,
- * Mettre en place des campagnes Google AdWords,
- * Comprendre les statistiques de Google Analytics...
- *

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Introduction au webmarketing,
- ✓ Le référencement naturel,
- ✓ Le référencement payant,
- ✓ L'email marketing,
- ✓ Les medias sociaux (Facebook, Youtube, Twitter...),
- ✓ Les autres leviers d'acquisition de trafic,
- ✓ Le marketing à la performance (affiliation),
- ✓ L'analyse Webmarketing...



ACTION COMMERCIALE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Connaître et appliquer les techniques de vente et de négociation commerciale,
- * Etre capable de mener de manière autonome et efficace un entretien commercial complet,
- * Développer son écoute pour identifier les vrais besoins du client afin d'argumenter ensuite avec succès,
- * Savoir conclure positivement au bon moment,
- * Maîtriser les fondamentaux de l'approche commerciale,
- * Renforcer votre efficacité auprès des clients,
- * Acquérir une méthode de vente concrète pour réussir vos entretiens de vente...

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Définir le processus de la vente et de la gestion des clients
- ✓ Dérouter une négociation
- ✓ Maîtriser les écrits commerciaux (Emails, Lettres, ...)
- ✓ Préparer la vente
- ✓ Piloter et conduire un discours de vente
- ✓ Conclure une vente et fidélisation...



TECHNIQUES DE VENTE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Maîtriser les techniques de vente afin de mieux négocier,
- * Connaître les différentes étapes de la négociation,
- * Adapter ses techniques de vente à chaque situation client,
- * Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées...

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Préparer l'entretien de vente,
- ✓ Les étapes de la négociation commerciale,
- ✓ Adapter son approche commerciale aux besoins client,
- ✓ Assurer le suivi de la vente...



FORCE DE VENTE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- * Prendre la mesure de ses nouvelles responsabilités de manager de force de vente.
- * Asseoir rapidement son autorité et son leadership.
- * Réussir ses premiers actes clés de management commercial : entretiens, réunions...
- * Bâtir un plan de réussite:
 - o mode de travail ;
 - o objectifs ;
 - o plan d'actions ;
 - o pilotage...

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Prendre en main sa nouvelle fonction de chef des ventes
- ✓ Principes et moments clés pour réussir sa prise de poste
- ✓ Identifier son profil de manager commercial
- ✓ Réussir ses entretiens et ses réunions
- ✓ Évaluer et stimuler la performance de son équipe
- ✓ Affirmer son leadership dans les réunions commerciales...



MARKETING DIGITAL

Digital
Marketing



OBJECTIF DE LA FORMATION

- * Acquérir des connaissances à la maîtrise des nouvelles technologies de communication par internet,
- * Comprendre et utiliser les nouvelles technologies du Web 2.0 et du e-marketing,
- * Augmenter rapidement le trafic visiteurs de votre site internet et votre fichier clients et prospects,
- * Saisir les opportunités offertes par les réseaux sociaux,
- * Optimiser un site internet et le référencer dans les premières positions d'un moteur de recherche,
- * Savoir animer un site internet vitrine ou une boutique e-commerce (community manager),
- * Suivre et corriger une e-réputation,
- * Maîtriser les campagnes e-mailing et les newsletters entreprises,
- * Mettre en place des campagnes Google AdWords,
- * Comprendre les statistiques de Google Analytics...

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Techniques et stratégies de Webmarketing,
- ✓ Display et publicité à la performance,
- ✓ Lancer ses programmes de pub sur les réseaux sociaux,
- ✓ Optimiser son référencement naturel et payant,
- ✓ Maîtriser les techniques avancées de référencement naturel,
- ✓ Créer du Buzz ou marketing viral,
- ✓ E-mailing : collecte, qualification, fidélisation et personnalisation,
- ✓ Optimiser son e-réputation,
- ✓ Du tracking au web analytics...



E-COMMERCE : Commerce Electronique



OBJECTIF DE LA FORMATION

- * Héberger le site web en local et sur un serveur distant
- * Administrer le site web et sa base de données
- * Créer une boutique en ligne
- * Créer un site de personnalisation d'articles en ligne
- * Référencer le site web
- * Gérer les contacts et les campagnes e-mailing...

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Présentation du e-commerce
- ✓ Fondamentaux du webmaster
- ✓ Présentation des techniques de référencement
- ✓ Présentation des généralités juridiques liées à Internet
- ✓ Intégration de WordPress



SEO : REFERENCEMENT NATUREL



OBJECTIF DE LA FORMATION

- * Définir les critères de tris des moteurs de recherche.
- * Définir sa stratégie de référencement naturel.
- * Acquérir les techniques pour améliorer visibilité et référencement sur le Web.
- * Acquérir les bases du référencement pour superviser un développeur/intégrateur.
- * Maîtriser les techniques avancées de référencement naturel.
- * Intégrer le référencement naturel dans un projet de refonte de site Web.

CONTENU DE LA FORMATION

- ✓ Les critères de pertinence du référencement naturel,
- ✓ Stratégie du référencement : la méthodologie à adopter,
- ✓ Définir sa stratégie de référencement naturel,
- ✓ Maîtriser les techniques avancées de référencement naturel,
- ✓ Optimisation « in page »,
- ✓ Optimisation « off page »,
- ✓ Etude de cas pratique de référencement...