FORMATION

Techniques d'acquisition de nouveaux clients via le digital

10h (6h e-learning + 4h de sessions live)

L'Organisme de Formation s'assure que toutes les informations sont à jour dans les programmes de formation.

FORMATRICES (nom et fonction)

- **Mehdi TALEB**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Objectifs d'aptitudes :

- Mettre en place une stratégie digitale globale pour attirer de nouvelles familles.
- Comprendre l'importance de la visibilité locale et de la e-réputation dans le choix des familles.

Objectifs de compétences :

- Utiliser les outils de publicité locale pour optimiser le remplissage.
- Optimiser la visibilité locale via Google My Business et le SEO local.
- Animer efficacement les réseaux sociaux afin de fidéliser les familles.
- Gérer la e-réputation et maximiser les avis positifs.
- Suivre et analyser les performances des campagnes digitales pour ajuster la stratégie.

PUBLIC VISÉ

Dirigeants et gestionnaires de micro-crèche

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre centre de formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à toutes à l'intégration des personnes en situation de handicap.
En cas de besoin d'adaptation de la formation dû à un handicap, contacter nous afin d'étudier les compensations possibles à l'adresse suivante : pole-formation@les-cherubins.com et consulter les sites suivants :
https://www.agefiph.fr/
https://adapeipapillonsblancs.alsace/
https://mdphenligne.cnsa.fr/
https://www.capemploi.info/

Juillet 2025

https://www.fiphfp.fr/

PRÉ-REQUIS

- Ordinateur ou tablette connectée à internet.
- Application Chrome ainsi que Google Meet
- Liaison Internet correcte
- Carte son, enceintes ou casque audio, Webcam (disposer d'un environnement calme)
- Avoir un seuil de 4 participants

DURÉE ET ORGANISATION

Minimum 4 et maximum 8 stagiaires par session.
La session de formation est annulée si le seuil minimum de 4 participants n'est pas atteint.

Pour une durée de 10h (6h e-learning + 4h de sessions live)

Pour la classe virtuelle l'apprenant reçoit par mail, de la part de la formatrice, une invitation pour rejoindre la classe virtuelle via Zoom.

DATES DE FORMATION

Les dates de formation se trouvent sur le site les jardins de l'enfance et, dans la catégorie : pré-inscription :
https://www.les-jardins-de-lenfance.com/formations/sessions.htm

PROGRAMME

1. Module 1 : Introduction au marketing digital pour micro-crèches (1h en classe virtuelle)

    - Comprendre le parcours des parents dans la recherche d'une crèche (parcours digital)
    - Définition des objectifs marketing pour une micro-crèche
    - Présentation des leviers digitaux à activer

2. Module 2 : Acquisition de nouvelles familles via le digital (1h30 en classe virtuelle)

    - Leviers "organiques" pour augmenter sa visibilité (SEO local et référencement naturel)
    - Stratégie de publicité locale sur Facebook et Google
    - Structurer et optimiser ses campagnes Google Ads et Facebook Ads

- Gérer un budget publicitaire efficace pour maximiser les inscriptions

3. Module 3 : Référencement local et gestion de la visibilité en ligne (1h30 en classe virtuelle)

   - Optimisation de la fiche Google My Business
   - Stratégies SEO locales pour apparaître dans les premiers résultats

   - Collecte et gestion des avis clients pour renforcer la crédibilité

4. Module 4 : Réseaux sociaux et engagement communautaire (1h en elearning)

   - Animation et publication sur Facebook et Instagram
   - Création de contenu engageant pour attirer et fidéliser les parents
   - Gestion des interactions et des messages privés

5. Module 5 : Analyse et suivi des performances digitales (1h en classe virtuelle)

   - Suivi des campagnes publicitaires et des taux de conversion
   - Utilisation de Google Analytics et Facebook Insights
   - Ajustement des stratégies en fonction des performances

6. Module 6 : Sessions live de mise en pratique et coaching (2h en classe virtuelle)

   Session 1 : Élaboration d'une stratégie digitale personnalisée
   Session 2 : Création et optimisation d'une campagne publicitaire
   Session 3 : Analyse des performances et ajustements stratégiques
   Session 4 : Questions-réponses et validation des acquis

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pour la classe virtuelle :

- Classe virtuelle d'une durée totale de 5h.
- Réunion classe virtuelle via Zoom.
- Le stagiaire effectuera sa formation à distance au jour indiqué dans son invitation reçue par mail.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Pour la classe virtuelle :

- questions/ réponses
- exercices
- cas concrets
- partage d'écran/projection écran

Matériel utilisé : ordinateur avec une connexion internet et application Zoom le cas échéant.

Matériel utilisé : ordinateur fixe avec une connexion internet

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

- Questions/réponses lors des visioconférences.
- exercices et corrections en direct
- cas concrets, étude de documents

MODALITÉS D'ADMISSION

L'apprenant reçoit par mail :

- Pour la classe virtuelle : une invitation pour rejoindre la classe virtuelle via Zoom ou Teams (une invitation par classe)

TARIF

590 € TTC / participant.