

MARKETING DIGITAL : CYCLE DU CONSOMMATEUR (FM-101)*

Cette formation a pour but d'aider les entrepreneurs et les responsables de communications marketing à comprendre les étapes que leurs clients et clients potentiels franchissent dans leur processus de consommation.

À qui s'adresse cette formation :

Les dirigeants d'entreprise et les employés responsables des communications marketing.

Type de formation :

Cette formation est offerte sous forme dynamique en forme coaching individuel.

| | |
|---|------------|
| FORMATION | DURÉE: 10H |
| Introduction aux quatre piliers qui influencent le comportement des consommateurs avec les marques. <ul style="list-style-type: none"> • Prise de conscience • Engagement • Conversion et rétention • Références | |
| Prise de conscience <ul style="list-style-type: none"> • Comment les consommateurs prennent conscience de l'existence de votre marque, produit ou service. | |
| Engagement <ul style="list-style-type: none"> • Comment le consommateur s'engage avec votre message et vos efforts de communications. | |
| Conversion et rétention <ul style="list-style-type: none"> • Comment transformer le consommateur potentiel et client de votre organisation. | |
| Références <ul style="list-style-type: none"> • Comment transformer les clients en vendeurs pour votre offre. | |

*Cette formation est offerte via bolēan, la division marketing digital de Pro-iTek.

| OPTIONS | COÛT | QUANTITÉ | SOUS-TOTAL |
|--|-----------|----------|----------------|
| MARKETING DIGITAL : CYCLE DU CONSOMMATEUR (FM-101) | 1 500\$ | 1 | 1 500\$ |
| Accompagnement - Formation continue Sous forme de coaching et d'amélioration continue | 150\$/h | 0 | 0\$ |
| Frais de déplacement (au-delà de 50 km) Pour faciliter l'accès aux formations, vous pouvez demander à ce qu'elles soient données par tranche d'une demi-journée, le cas échéant, une charge de déplacement supplémentaire sera facturée. | 1\$ du KM | 0 | 0\$ |
| Total | | | 1 500\$ |