



## Comment passer du marketing au e-marketing

*Il est aujourd'hui nécessaire de connaître et appréhender le panorama des différents outils e-marketing (marketing viral, e-mailings, newsletters etc.) et savoir tirer profit d'internet sans se laisser déborder.*

### Objectifs

Connaitre les différents outils de communication Internet et leurs applications

Utiliser les avantages de ces médias et en déjouer les pièges

Définir leur propre stratégie d'utilisation du webmarketing

### Programme

Panorama des différents outils e-marketing

E-reputation : comment tirer profit d'Internet sans se laisser déborder

Réussir une campagne de marketing viral

Développer des partenariats en ligne

Améliorer l'impact de ses e-mailings et newsletters

Mettre en place une stratégie gagnante et structurée

### Méthodes pédagogiques

Echanges d'expérience – apport théorique

Exercices de groupe et mise en situation

### Suivi et évaluation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire

### Public

Dirigeants, Directeurs commerciaux, responsables des ventes, directeurs marketing, chefs de produit.

Nombre de stagiaires mini/maxi : 6/12

### Pré requis

Connaissances en marketing (ou adaptation du module à prévoir)

### Tarif

950 € \* Prix non assujetti à TVA

\*Prise en charge possible par votre OPCA

### Infos pratiques

### Durée

2 jours (14 heures) – Présentiel

### Date

[Voir site internet](#)

### Horaires

De 9h00 à 12h00 / 13h30 - 17h30

### Lieu

Isema – Avignon

### Votre contact

Christine REY

☎ 04 27 85 86 82

✉ [crey@isema.fr](mailto:crey@isema.fr)

Intervenant (e) Elodie GERMAIN