

## FICHE PROGRAMME DE FORMATION

# MARKETING DIGITAL B2B – Structurer sa présence et générer des leads

## 1. Présentation de la formation

|                          |                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Intitulé</b>          | MARKETING DIGITAL B2B – Structurer sa présence et générer des leads                                                                                                               |
| <b>Durée</b>             | 7 heures (1 jour)                                                                                                                                                                 |
| <b>Horaires</b>          | 9h00 – 13h00 / 14h00 – 17h00                                                                                                                                                      |
| <b>Modalité</b>          | Présentiel (intra ou interentreprises) ou distanciel synchrone (classe virtuelle)                                                                                                 |
| <b>Effectif</b>          | De 1 à 8 participants                                                                                                                                                             |
| <b>Public visé</b>       | Dirigeants de TPE/PME, chargés de communication ou de développement commercial                                                                                                    |
| <b>Prérequis</b>         | Pratique courante d'un ordinateur et des réseaux sociaux professionnels ; aucune compétence technique en marketing digital requise. Les cas sont contextualisés selon l'activité. |
| <b>Modalités d'accès</b> | Formation accessible sous 2 à 4 semaines après validation des prérequis et signature de la convention, selon disponibilité des sessions                                           |
| <b>Accessibilité</b>     | Formation accessible aux personnes en situation de handicap — adaptations étudiées avec la référente handicap de l'organisme. Contact 06.13.52.85.81                              |

## 2. Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer une présence digitale B2B cohérente avec sa stratégie commerciale
- Définir un message et une cible adaptés à ses offres B2B
- Concevoir des contenus orientés génération de leads sur les canaux pertinents
- Identifier les usages de l'IA générative pour la production de contenus marketing de premier niveau
- Mettre en place un suivi simple des leads générés
- Prioriser les actions marketing digital adaptées à son activité

## 3. Programme détaillé

| Séquences pédagogiques                                                                              | Durée |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Cadrer sa stratégie digitale B2B — canaux, cibles et objectifs commerciaux.                         | 0h45  |
| Définir son message et son positionnement — proposition de valeur et différenciation.               | 1h45  |
| Concevoir des contenus générateurs de leads — formats, réseaux professionnels et appels à l'action. | 1h15  |

| Séquences pédagogiques                                                                       | Durée |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Produire des contenus avec l'IA générative — prompts, itérations et contrôle qualité.        | 0h45  |
| Mettre en place un suivi des leads — outils simples, qualification et relance.               | 1h00  |
| Planifier ses actions marketing — calendrier éditorial, priorités et ressources nécessaires. | 1h00  |
| Conclusion — synthèse des bonnes pratiques, quiz et questions-réponses.                      | 0h30  |

## 4. Méthodes pédagogiques et moyens mobilisés

### Méthodes mobilisées

- Apports théoriques, pratiques et démonstrations guidées par le formateur
- Pédagogie active : mise en application progressive sur des cas concrets, réels ou reconstitués, propres à la thématique traitée

### Moyens techniques et pédagogiques

- Support pédagogique numérique utilisé tout au long de la formation, réunissant les apports théoriques, exercices et ressources abordés

### Encadrement

Formation animée par un formateur consultant expert en marketing digital B2B.

## 5. Modalités d'évaluation et de suivi

- Évaluation des prérequis et du niveau initial : échange ou questionnaire de positionnement en amont de la formation
- Évaluation formative continue : exercices pratiques et/ou mises en situation tout au long de la formation
- Évaluation sommative finale : questionnaire permettant de vérifier l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Émargement en début et fin de journée (numérique ou papier)
- Attestation individuelle de fin de formation et certificat de réalisation remis à l'issue
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

## 6. Accessibilité et handicap

Cette formation est ouverte aux personnes en situation de handicap. Toute demande d'adaptation (supports, rythme, modalités pédagogiques, accessibilité des locaux ou de la plateforme distancielle) est étudiée en amont avec la référente handicap de l'organisme, afin de proposer les aménagements nécessaires ou d'orienter vers les partenaires compétents.

## 7. Informations pratiques

|                    |                                                                                                            |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tarif</b>       | Sur devis, selon modalité (intra/interentreprises) et effectif                                             |
| <b>Financement</b> | Éligible aux dispositifs de prise en charge (OPCO, plan de développement des compétences) — nous consulter |
| <b>Lieu</b>        | Dans les locaux de l'entreprise cliente, dans nos locaux à Verton (62), ou à distance                      |
| <b>Contact</b>     | LYSEUM Audit Formation — 1 avenue du Champ de Gretz, 62180 Verton — Tél. 06.13.52.85.81                    |