Pro.pulse
Pilotez votre performance.

PROGRAMME DE FORMATION

En partenariat avec

ATOME FORMATIONS

FORMATION ACQUISITION DIGITALE

Construire et piloter son parcours d'acquisition digital

DURÉE	TARIF	FORMAT	SUIVI
35 heures	**2 800 € net de taxe**	**Individuel, en présentiel**	**1 mois post-formation**

Objectifs opérationnels

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

- diagnostiquer l'ensemble de son parcours digital, de la découverte de l'entreprise à la demande de devis ;
- construire et piloter ses campagnes Google Ads et Meta Ads et son tunnel de conversion ;
- optimiser son site et sa fiche Google pour les rendre cohérents avec ses campagnes ;
- suivre son acquisition avec un tableau de bord et identifier les actions qui génèrent réellement des prospects.

Prérequis

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet. Disposer d'un site internet et d'une fiche Google (ou accepter de la créer pendant la formation). Aucune connaissance publicitaire requise.

Contenu de la formation

1. Diagnostic global du parcours digital : site, parcours de navigation, fiche Google, campagnes
2. Stratégie d'acquisition : objectifs, offres, cibles, messages, canaux, budgets
3. Google Ads et Meta Ads : construction, paramétrage, pilotage, optimisation
4. Création de contenus et visuels avec l'IA
5. Tunnel de conversion, page d'arrivée, formulaires et suivi des leads
6. Optimisation globale du site
7. Analyse et optimisation de la fiche Google
8. Cohérence Ads + site + fiche Google ; parcours client de la découverte au devis
9. Tableau de bord et pilotage de l'acquisition
10. Cas pratiques sur l'activité du stagiaire

RÉSULTAT VISÉ

Construire et piloter l'ensemble de son parcours d'acquisition digital.

Organisme de formation

Formation dispensée en partenariat avec ATOME FORMATIONS, organisme de formation (430 bis, route de Oeyreluy, 40180 Seyresse · déclaration d'activité n° 75 40 01493 40). Conception et animation : Léa Pailhassard, Pro.pulse.

Suivi post-formation

1 mois après la formation : échanges par message et rendez-vous de suivi pour analyser les premiers résultats.

Public visé

Dirigeants, artisans et indépendants (commerçants, professions libérales…), conjoints collaborateurs ou associés, et salariés en charge de la communication de l'entreprise.

Délai d'accès

Démarrage généralement possible sous un mois après le premier rendez-vous, le temps de l'entretien de positionnement, de la rédaction du dossier de formation et du dépôt de la demande de financement. Lorsque la formation est financée, la date de démarrage dépend aussi du délai de réponse du financeur.

Financements

Financement possible sous conditions, selon votre statut : FAFCEA (artisans), AGEFICE (dirigeants et indépendants du commerce, de l'industrie et des services), FIF-PL (professions libérales), OPCO de l'entreprise pour les salariés. Prise en charge soumise à l'accord du financeur et à ses plafonds. Autofinancement possible. Montage du dossier de financement inclus. Tarifs nets de taxe : exonération de TVA, art. 261-4-4°-a du CGI.

Modalités pédagogiques

Formation individuelle, 100 % en présentiel, dans l'entreprise du stagiaire. Alternance d'apports et de mise en pratique directe sur les comptes publicitaires et le site du stagiaire. Supports remis : support de formation PDF et modèles de suivi.

Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Les modalités (rythme, supports, lieu) sont adaptées après échange avec la référente handicap d'Atome Formations : Sophie Fargues, 06 87 02 27 69, contact@atome-formations.fr.

Évaluation

Positionnement initial (questionnaire + entretien). Évaluation continue sur cas pratiques. Évaluation finale des acquis à partir des productions réalisées sur l'activité du stagiaire. Questionnaire de satisfaction à chaud, puis à froid à la fin du mois de suivi. Attestation de fin de formation remise.

Prévention

Une procédure de prévention et de traitement des violences sexistes et sexuelles, du harcèlement et des discriminations est appliquée ; elle est présentée dans le livret d'accueil.

Indicateurs de résultats : méthode de calcul

- **Note moyenne de satisfaction (/10)** = moyenne des notes globales (sur 10) des questionnaires à chaud, sur tous les répondants de l'année civile ; nombre de répondants indiqué.
- **Taux de réussite** = stagiaires ayant validé l'évaluation finale ÷ stagiaires ayant terminé la formation.
- **Taux d'abandon** = stagiaires ayant interrompu ÷ stagiaires entrés en formation.