



MODULE 4 : STRATÉGIE MARKETING ET SUIVI DE CLIENT

2 Live + 2 Ateliers + 10 vidéos + 10 fichiers texte + 1 dossier

MARIE DEBOMBOURG, FONDATRICE ET ENSEIGNANTE

LIVE



2 LIVE AVEC DES PROFESSIONNELS EN STRATÉGIE MARKETING DIGITAL

2 live + 2 ateliers pratique

Durant les 3 derniers mois de votre formation professionnelle, vous découvrirez comment gérer votre clientèle. Votre départ en qualité de thérapeute doit être parfaitement préparé. Pour cela, il est essentiel que vous connaissiez les méthodes basiques du marketing digital ainsi que les outils pour une visibilité et une bonne communication auprès de vos futurs clients.

Live 1

Notre conseiller en marketing digital vous aidera à comprendre les 10 outils essentiels pour réaliser son premier site internet, l'importance du référencement et de votre présence sur les réseaux sociaux.

Atelier 1

Vous mettrez en pratique les principes du live 1 en créant la trame de votre site internet et le mode de communication pour vos clients.

Live 2

Vous apprendrez les 10 grandes principes pour créer votre identité visuelle, le minimum pour constituer votre communication avec des exemples concrets dans le métier de massothérapeute équin.

Atelier 2

Vous mettrez en pratique les principes du live 2 en créant la trame de vos supports de communication papier.

PRATIQUE



2 EXERCICES PRATIQUE

en présentiel

Pratique 1

Vous apprendrez comment établir, apprendre et communiquer un pitch (moins de 5 minutes) clair et précis devant n'importe quel client pour le convaincre à choisir vos services.

Pratique 2

Vous recevrez tous les conseils pour être dans la capacité de rédiger en une seule page A4 un contenu que puisse lire vos clients rapidement de manière ludique et pédagogique.

DOSSIER



DOSSIER MARKETING

Dossier à constituer de 10 pages

A la fin de ce module, vous êtes en mesure d'établir votre stratégie de communication complète. Votre dossier devra comprendre, la description de votre client type, une one-page à distribuer, la maquette de votre carte de visite, votre pitch, un exemple d'email de vente, un exemple de publication sur les réseaux sociaux, votre identité graphique et le contenu de votre site internet.

SUIVI

2 EXERCICES PRATIQUE

en visio-conférence



Pratique 1

Vous découvrirez comment établir et gérer un dossier complet de suivi de clientèle notamment avec des outils adaptés et comment gérer le suivi de la communication avec eux avec des automatisations et des relances par téléphone.

Pratique 2

Vous apprendrez la méthode imparable pour développer un planning concis, précis et fonctionnel de votre suivi de clientèle avec des objectifs annuels, trimestriels, des actions mensuelles et hebdomadaires à faire pour vous construire, grandir et évoluer au sein de votre métier.

PLANNING



DOSSIER DE SUIVI

Dossier à constituer de 5 pages

A la fin de ce module, vous êtes en mesure d'établir votre stratégie de communication complète. Votre dossier devra comprendre, la description de votre client type, une one-page à distribuer, la maquette de votre carte de visite, votre pitch, un exemple d'email de vente, un exemple de publication sur les réseaux sociaux, votre identité graphique et le contenu de votre site internet.