

Les leviers d'acquisition de clients voyageurs - seo/sea/affiliation/display

DESCRIPTION

 12 heures

Les points forts de la formation :

Pour les professionnels du tourisme qui souhaitent acquérir ou revoir les bases essentielles afin d'améliorer leurs stratégies Web

Objectifs de la formation :

- Connaissance de l'industrie du voyage et de la distribution
- Une volonté de mieux cerner les nouvelles techniques marketing d'acquisition et de fidélisation clients voyageurs au travers d'internet

Contenu de la formation :

1. Techniques de référencement SEO
 - Quoi : qu'est ce que le SEO ou le référencement naturel ?
 - Ou : comment fonctionne un moteur de recherche ? Les principes d'indexation des sites
 - Pourquoi : optimiser la visibilité de son activité afin de se positionner face aux géants du secteur sans investissement lourd
 - Combien : aucun investissement financier si celui ci est réalisé en interne. Cependant, cette technique demande du temps et du savoir faire
 - Comment, concrètement : les bonnes pratiques à mettre en place en priorité
2. Techniques de référencement SEA
 - Quoi : qu'est ce que le SEA ou le référencement payant
 - OU : système basé sur des enchères par mots clés
 - Comment fonctionnent ces plateformes d'enchères ?
 - Pourquoi : être visible rapidement pour tous types d'opérations : promotions, ventes spéciales, stratégie de branding etc
 - Combien : CPF (Coût Par Clic), CPM (Coût Par Mille), CPA (Coût Par Acquisition), enchères manuelles, enchères automatiques
3. Affiliation
 - Quoi?
 - Qu'est-ce que l'affiliation?
 - Comment fonctionne une plateforme d'affiliation?
 - Quels sont les types d'affiliés (éditeurs)?
 - Pourquoi: augmenter les ventes, générer des inscriptions aux newsletters/emailing, accroître la notoriété, maîtriser ses coûts.
 - Combien CPC (Coût Par Clic), CPL (Coût Par Lead), CPA (Coût Par Acquisition). Nécessité de connaître combien rémunèrent les autres annonceurs tourisme afin de proposer une rémunération adéquate aux sites éditeurs.
 - Comment /Concrètement moyens de communication: bannières, kit emailing, flux xml
4. Marque Blanche
 - Quoi: Qu'est-ce que la marque blanche (White Label)?

Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.
Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC06 "Définir, analyser et contrôler la politique marketing, webmarketing, de communication des activités liées au voyage" contenu dans la formation certifiée n°RNCP14631 "Manager des Activités du Tourisme et des Voyages".
Code CPF 247390 - Code Formacode : 42648

Modalités pédagogiques :

Les modalités pédagogiques de nos formations sont nombreuses: brainstorming, magistral, exercice, jeu, simulation, classe interactive etc.

Personnes en situation de handicap : Tiers temps possible pour les évaluations
Langue utilisée lors de la formation : Français

Modalités d'évaluation :

Bilan d'évaluation réalisé à chaud post-formation.

ADMISSION ET PRE-REQUIS

Public visé et prérequis :

Toute personne souhaitant maîtriser les techniques de référencement naturel, création de campagne adwords, maîtriser les éléments techniques de l'affiliation...

Modalités d'admission :

Admission sans disposition particulière

L'étude du parcours professionnel du participant, en prenant appui sur son CV, ainsi qu'un éventuel entretien téléphonique avec l'expert formation sont nécessaires afin de vérifier que la formation répond parfaitement au projet de formation.

LIEUX DE LA FORMATION

Exécution de la formation :

Formation digitalisée à distance.

Assistance technique et pédagogique :

Du lundi au vendredi de 09h à 18h

Magali MAROILLEAU

Assistante Formation Professionnelle

Mail : formationpro@escaet.fr

Tel : 06 31 09 17 17

FINANCEMENT

Formation éligible à tous modes de financement :

CPF - Compte Personnel de Formation

Vous pouvez réserver votre formation sur l'application mobile Mon Compte Formation grâce à votre budget CPF. En savoir + :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-privé/html/#/>

CPF de transition (ex CIF)

Congés qui permettent au salarié de s'absenter de son poste afin de suivre une formation longue pour se qualifier, évoluer ou se reconvertir
➤ Rapprochez vous d'un opérateur du Conseil en Evolution Professionnelle (CEP) qui vous apportera un accompagnement tant sur l'élaboration du dossier que sur le financement. Avec ce dispositif, vous allez pouvoir solliciter une prise en charge financière de la formation auprès de la Commission paritaire interprofessionnelle (CPIR) de votre domicile.

Plan de développement de compétences

Plan de formation annuel de l'entreprise, à utiliser avant fin décembre de chaque année - Se rapprocher de la Direction ou des RH

Financements régionaux et Pôle Emploi

Les régions et Pôle Emploi disposent de bourses de formation continue

Congé de reclassement

Ce congé, d'une durée variable, a pour objet de permettre au salarié de bénéficier d'actions de formation suite à un licenciement économique

€	Frais pédagogiques		
	HT	TVA	TTC
	1 200 €	20 %	1 440 €
	Frais non pris en charge :		0 €

Nombre d'heures	
FOAD	12
En Centre	0
En Entreprise	0
TOTAL	12

Références	
Code RNCP	14631

Nous sommes référencés



Nous contacter

Laura HUMBERT ou Magali MAROILLEAU
formationpro@escaet.fr
04 42 96 64 97
06 31 09 17 17
ESCAET - 6 Avenue de Grassi - 13100 Aix-en-Provence

<https://www.escaet.fr/es-leviers-dacquisition-seo-sea-affiliation-display/#1560412355256-c1828ace-702c>

