

Apprenez enfin à rédiger des articles de blogs qui génèrent de véritables leads qualifiés, des newsletters ouvertes et suivies et des pages produits parfaites pour la conversion !

À QUI S'ADRESSE-T-ELLE !

- Vous souhaitez faire connaître votre activité
- localement.
- Vous maîtriser la création et la gestion de publicités digitales mais vos campagnes peinent à séduire.
- Vous souhaitez fédérer une véritable communauté autour de vos produits et générer de l'engagement.
- Vous souhaitez raconter l'histoire de votre marque et embarquer votre auditoire.
- Vous souhaitez utiliser les réseaux sociaux comme un levier commercial efficace.

Pré-requis : Aucun

Lieu de la formation : A distance

Modalité d'évaluation : Examen final & suivi de la mise en action avec un coach certifié

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

Structure de l'accompagnement par phase, Exercice pratique, Suivi qualité avec un coach certifié Coaching individuel

AUTRES :

En fonction des besoins

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Employer les bons mots et les bonnes formules pour convertir.

Adapter son style au web et aux différents réseaux sociaux.

Savoir stimuler sa créativité.

Rédiger des storytellings efficaces pour engager son audience.

Appliquer les meilleures stratégies de copywriting.



Durée : 3 formules

Tarif : sur devis

Intervenants :

Phineo

Contact : 06 98 24 89 96

Lieux de formation :

Présentiel ou en ligne



PROGRAMME DE FORMATION

1 | Éliminer à jamais le syndrome de la page blanche

- Comment identifier concrètement votre « niche » (et vous démarquer de la concurrence)
- Comment connaître votre client idéal
- Deux méthodes prouvées pour valider définitivement son profil
- Le concept le plus important à maîtriser sur votre client idéal.
- L'organisation à adopter pour écrire avec fluidité
- Le rapport entre votre agenda et votre niveau de créativité
- La technique qu'utilise certains écrivains pour renforcer leur mental

2 | Écrire CETTE page qui vend vos produits/services

- Le plan d'action en 10 étapes pour écrire une page de vente qui convertit, quel que soit le produit/service que vous vendez
- Comment introduire votre offre sans brusquer vos prospects
- Comment récolter des témoignages impactants et les exploiter sur votre page de vente
- La technique du STACK pour augmenter drastiquement la valeur perçue de votre offre et le justifier
- Comment injecter de la rareté ou de l'urgence de manière honnête dans votre page de vente

- stratégies pour éliminer le risque lié à l'achat et répondre aux objections
- Passer au crible votre page de vente avec la checklist ultime en 28 points pour ne pas oublier un élément important sur votre Page.

3 | Trouver les bons mots pour accrocher l'attention et faire passer à l'action

- Le marketing de la curiosité : les secrets des meilleures listes à puces (l'arme des copywriters professionnels)
- Le principe FAB pour parler de votre produit avec les mots que votre client veut entendre (très bien utilisé par Nike et une jeune marque de matelas allemande)
- Comment écrire n'importe quel texte avec ces 3 formules de copywriting indispensables
- Quels sont les titres et objets d'emails qui attirent les clics ?
[Exemples, formules et templates réutilisables]
- 7 règles d'or pour écrire un bon titre
- L'anatomie d'une page de capture qui convertit : votre machine à prospecter 24H/24 et 7J/7
- Comment bien choisir le texte d'un bouton d'appel à l'action pour augmenter vos conversions
- Comment vérifier et éditer vos textes
- Un logiciel magique pour corriger les fautes d'orthographe et de grammaire

Durée : 3 formules

Tarif : sur devis

Intervenants :

Phineo

Contact : 06 98 24 89 96

Lieux de formation :

En présentiel ou à distance



PROGRAMME DE FORMATION

4 | Générer du trafic pour développer sa notoriété (ou celle de vos clients et construire une base de fans)

- Les 5 principes indispensables pour écrire une publication engageante sur les réseaux sociaux
- Comment écrire des publications Facebook, LinkedIn et Instagram
- Comment écrire des publicités Facebook accrocheuses (6 types d'accroches et 21 conseils de pro en rédaction publicitaire)
- Écrire pour le web : 9 bonnes pratiques de rédaction web (même si vous étiez nul en français à l'école)
- Les 2 règles de grammaire que les copywriters professionnels brisent à chaque paragraphe
- La structure d'un article de blog qui sera lu et partagé (+ conseils et bonnes pratiques)
- 6 techniques redoutables pour écrire une introduction irrésistible pour vos articles de blog
- Un outil gratuit et 5 méthodes pour trouver une infinité d'idées de contenu
- 10 bonnes pratiques de SEO on-page pour un article qui se positionne en 1ère page de Google

7 | Bonus

- Dossier Secret de 10 pages de vente qui convertissent
- Trois séquences de e-mail de pré-achat
- La Masterclass « En immersion avec Copywriter professionnel »

5 | Écrire des emails qui provoquent une prise de conscience et convertissent

- Les 5 différents types d'emails à intégrer dans votre stratégie d'email marketing
- Le ratio à respecter entre vos emails à but éducatif et vos emails à but commercial
- Une formule prouvée pour écrire n'importe quel type d'email
- Le concept indispensable qui permet de transformer votre mail en une véritable aventure (où votre client est le héros d'un film !)
- Comment structurer et mettre en forme une séquence email de préachat pour vendre par email (tout en restant authentique)
- Comment écrire un email de vente (dont 7 types d'emails pour introduire un message de vente)
- 3 | Trouver les bons mots pour accrocher l'attention et faire passer à l'action

6 | Perfectionner votre copywriting

- Les éléments principaux d'une histoire et comment en rédiger une
- S'improviser storyteller avec vos propres anecdotes et analogies
- Le point commun entre le storytelling de Dove, Airbnb, Apple et Uber
- Comment écrire et produire votre propre vidéo de vente
- La structure idéale d'une vidéo de vente
- 7 tips pour réussir votre vidéo de vente
- Des outils et ressources pour réaliser votre vidéo

Durée : 3 formules

Tarif : sur devis

Intervenants :

Phineo

Contact : 06 98 24 89 96

Lieux de formation :

En présentiel ou à distance