

97 % DES PARCOURS D'ACHAT

dans l'automobile
débutent en ligne.

42 % DES CLIENTS APRÈS-VENTE

utilisent Internet dans le cadre
de l'entretien de leur véhicule
pour acheter, s'informer, comparer.

62 % DES INTERNAUTES

souhaitant acheter un produit
ou un service jugent importants
les avis des réseaux sociaux.

GAGNEZ EN VISIBILITÉ SUR LE WEB

À l'instar d'autres secteurs, **le parcours d'achat dans l'automobile s'est fortement digitalisé.**

Internet est devenu un levier marketing et de communication incontournable pour **promouvoir son entreprise et développer son chiffre d'affaires.**

Pour capter un maximum d'acheteurs potentiels en phase de recherche sur le Web et inciter ces acheteurs à entrer en contact, **il est important d'assurer un bon référencement de son site internet**, de posséder une bonne e-réputation et de fournir à l'internaute du contenu de qualité.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES**PUBLIC**

Chef des ventes,
assistant marketing,

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme,
titre ou certificat (dont CQP ou
Socle de compétences CléA).

BÉNÉFICES

Une visibilité sur Internet
accrue en soutien
de votre activité commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 11616 – 5H30]

- Identifier des outils permettant de générer du trafic vers son site Internet.
- Découvrir les bonnes pratiques de communication commerciale via les réseaux sociaux
- Construire une action de communication commerciale via les réseaux sociaux

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

E-learning [30 MIN.] Gagner en visibilité sur le Web

- Les différents types de référencement
- La gestion de sa e-reputation

Classes virtuelles [2 x 2h]

Les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux

- Définition d'une cible, d'un contenu et d'un support
- Outils pour concevoir et booster une publication
- Mesure des retombées d'une campagne digitale
- Débriefing des communications réalisées

Travaux intersessions [2 x 30MIN]

- Identifier des outils permettant de générer du trafic sur son site Internet
- Mettre en pratique des astuces pour améliorer la e-réputation de son entreprise
- Créer une publication sur Facebook, Instagram, LinkedIn ou YouTube
- Mesurer les retombées d'une campagne
- Booster une publication

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.



PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires **contactez votre interlocuteur commercial GNFA** ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

