Formation L'art d'écrire des textes percutants pour le Web

Digital

Référence de la formation : **K011**
Villes : **Colmar**, **Strasbourg**, **Mulhouse**

Apprenez les techniques de copywriting et rédigez les meilleures pages de vente ! Découvrez comment mettre en valeur votre offre et convaincre votre cible.

En présentiel **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**
Tarif Inter : **980 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 28 juin 2024

Vous êtes entrepreneur ou dirigeant ? Vous intervenez dans un service marketing ou en agence web/communication ? Développez vos compétences rédactionnelles et **formez-vous au copywriting**.

Pendant ces 2 jours de formation, découvrez quelles sont les **techniques pour construire un texte vendeur**, avec les bons arguments et la bonne stratégie. Définissez le portrait de votre client-type, construisez votre argumentaire et structurez votre contenu pour qu'il soit persuasif.

Pour pouvoir maîtriser toutes ces bases : **entrainez-vous sur des cas concrets**, analysez des exemples de textes et échangez avec les autres participants.

Mettez en avant votre produit/service ou celui de votre client grâce aux techniques de copywriting !

Objectifs de la formation

- Structurer et écrire des « landing page »
- Réorganiser son site internet
- Rédiger des publicités pour les réseaux sociaux et des scripts de vente vidéo
- Savoir créer un persona client
- Rédiger des argumentaires commerciaux

A qui s’adresse la formation ?

Public

Service marketing

Chargé de projet Web

Entrepreneur, CEO/Dirigeant

Agence marketing et de communication

Pré-requis

Aucun

Les points forts de la formation

Formation animée par un professionnel de la communication numérique et délégué à la protection des données

Formation en petit groupe

Programme de la formation

1. Introduire le copywriting

- Découvrir le copywriting
- Développer son activité grâce au copywriting

2. Construire un texte de vente

- Définir le profil de son client cible (personae)
- Mettre en avant son produit, son offre
- Réaliser une analyse concurrentielle

3. Faire l’état des lieux des argumentaires commerciaux

- Analyser vos textes de vente
- Répondre aux besoins des clients
- Analyser sa stratégie d’acquisition

4. Connaître les grandes catégories de prospects pour construire un argumentaire commercial imparable

- Détailler les niveaux de conscience de vos prospects cibles
- Toucher le cœur et le porte-monnaie de chaque catégorie de prospect
- Découvrir des exemples concrets de campagnes marketing

5. Créer le parfait avatar client

- Définir votre avatar et votre audience cible
- Créer votre personae
- Positionner vos argumentaires commerciaux

6. Comprendre et utiliser les structures de base d’un texte persuasif

- Structures : AIDA, PAR, PSOA, AAAP, BBB, PFBS

7. Maîtriser les éléments essentiels de copywriting

- Comprendre que le titre est l’élément principal de votre page
- Définir et mettre en avant le bénéfice principal de votre produit et de votre offre
- Améliorer la preuve sociale
- Présenter son prix
- Interagir avec son audience

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes

Exemples et échanges

Etudes de cas, analyse et enseignement

Mises en application du copywriting et analyses de pages

Organisation

Formation présentielle

Évaluation des connaissances

L’intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d’atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d’application, des simulations et des séances tests.

Validation de la formation

Attestation d’évaluation des acquis

Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %
de recommandation en 2023

90.5 %
de satisfaction en 2023

6606
nombre de stagiaires en 2023