



Formation - Apprendre les fondamentaux du copywriting Booster sa stratégie marketing avec une méthode de rédaction

 **Présentiel**

Durée: **1 jour (7 heures)**

Prix : **500€ HT**

Contact : Romain Godest
formation@romaingodest.fr
06 11 19 15 91

Les objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de mettre en place une stratégie de copywriting dans son environnement professionnel pour pousser son audience à l'action.

À qui s'adresse cette formation ?

- Chargé(e) de communication
- Responsable marketing ou éditorial, commerciaux
- Freelance et chef(fe) d'entreprise
- Toute personne souhaitant rédiger du contenu marketing dans un objectif de passage à l'action de la cible

→ Prérequis: aucun

Le programme de la formation ?

Autodiagnostic par un Quizz en ligne ou pdf

Module 1 : Introduction au copywriting

Objectif : à l'issue du module 1, le stagiaire aura compris l'objectif principal du copywriting et son fonctionnement

CHAPITRE 1 : Écrire pour vendre
CHAPITRE 2 : Pousser l'audience à la conversion
CHAPITRE 3 : Les call-to-action

Module 2 : 10 règles du copywriting

Objectif : à l'issue du module 2, le stagiaire aura compris les règles générales du copywriting et leur intérêt.

CHAPITRE 1 : Apprendre à connaître sa cible
CHAPITRE 2 : Définir l'action souhaitée
CHAPITRE 3 : La proposition unique de vente (USP)
CHAPITRE 4 : Utiliser les chiffres
CHAPITRE 5 : Utiliser les statistiques et les études
CHAPITRE 6 : Utiliser les mots magiques
CHAPITRE 7 : L'arc de la cible
CHAPITRE 8 : La structure du texte
CHAPITRE 9 : L'échelle de conscience
CHAPITRE 10 : La preuve sociale

Module 3 : 3 méthodes de copywriting

Objectif : à l'issue du module 3, le stagiaire aura appris 3 méthodes permettant de rédiger un texte de copywriting adaptable sur tous les supports web et print

CHAPITRE 1 : Les 4C
CHAPITRE 2 : La méthode AIDA
CHAPITRE 3 : La méthode PAS

Module 4 : Les 6 leviers de la motivation

Objectif : à l'issue du module 4, le stagiaire saura utiliser les 5 leviers de la motivation dans un texte de copywriting

CHAPITRE 1 : La nouveauté
CHAPITRE 2 : La sécurité
CHAPITRE 3 : Le prix
CHAPITRE 4 : Le confort
CHAPITRE 5 : L'urgence
CHAPITRE 6 : L'ego

Module 5 : Rédiger des emails marketing

Objectif : à l'issue du module 5, le stagiaire saura créer un email marketing en utilisant les techniques de copywriting

CHAPITRE 1 : L'intention de l'email
CHAPITRE 2 : Soigner les détails d'un email
CHAPITRE 3 : Comprendre l'utilité d'un logiciel d'emailing
CHAPITRE 4 : La page de vente horizontale

Modalités d'évaluation et délais d'accès

Une évaluation initiale est réalisée pour analyser les connaissances des stagiaires.

Une évaluation finale est réalisée à la fin de la formation

La formation est réalisée au sein des locaux de l'entreprise cliente ou dans une salle louée par Romain Godest. Les dates sont posées en accord avec la disponibilité des stagiaires. Si une session est organisée à une date fixe, elle sera indiquée sur le site web.

Accessibilité aux personnes handicapées

Toutes les formations dispensées sont accessibles aux personnes handicapées selon nos possibilités.

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un entretien individuel les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage. L'outil retenu pour nous aider lors de cet entretien est un questionnaire à réponses ouvertes.

Aussi, nous pouvons nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés pour accompagner les étudiants en situation de handicap.

Référent handicap : Romain Godest - formation@romaingodest.fr

Les bonus

- Support de cours en PDF
- Exemple de liste de mots magiques
- Exemple de polices FALC
- Liste de banques d'images libres de droits
- Checklist pour les campagnes d'email marketing
- Exemples de modèles d'email copywriting