



Comment créer une page d'atterrissage pour convertir un prospect en client ?



**3 jours en salle ou
7 sessions de 3h en classe
virtuelle**
21 heures



2000€ HT *
individuel



Prise en charge
FIFPL/OPCO



Label qualité
Qualiopi



Référencé
DataDock

*Tarif pour les formations inter-entreprises. Nous pouvons aussi animer une formation sur-mesure rien que pour votre entreprise avec un tarif groupe.

→ Contexte

Une landing page ou page d'atterrissage est une page qui sert à la conversion clients. C'est une page destinée à proposer vos services ou présenter votre produit, pour vous permettre de valider l'intérêt du marché. C'est un super argumentaire de vente pour présenter clairement vos services et mettre en avant les bénéfices de votre offre. Un outil indispensable pour lancer son activité. En effet c'est la page que vous aurez choisi pour que vos visiteurs arrivent et dans le meilleur des cas se transforment en contacts qualifiés.

→ Objectifs

Que va m'apporter la formation ?

- Appliquer correctement la méthode de réalisation d'une landing page
- Définir l'objectif et les avantages d'utiliser une landing page
- Comprendre l'anatomie d'une landing page et les éléments qui la composent
- S'approprier les bonnes règles du Webdesign et de la hiérarchie visuelle
- Comprendre les avantages d'utiliser un outil No-code
- Quelles méthodes et outils appliquer (Préparation, méthodes, outils, etc.) ?
- Mettre en pratique la méthode en créant une landing page pas à pas sous Dorik

→ Méthodes pédagogiques

Cette formation a été spécialement conçue en 2 parties distinctes, avec une partie théorique et une partie pratique. Des cas d'exemples, des ateliers et exercices pratiques seront également présentés afin d'illustrer la théorie. L'évaluation des compétences acquises est faite en continu. Un certificat de réalisation de formation sera délivré en fin de formation.

- **Formation synchrone en visioconférence**
En temps réel avec le formateur sur zoom (formation Synchrone) délivrées en classe virtuelle par sessions de 3h
- **Ou Formation en salle.**
- Ressources pédagogiques.
- Support de formation disponible en ligne.
- QCM et exercices pratiques.

→ Les points forts de la formation

- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rend très rapidement opérationnel.

→ Public concerné

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir des connaissances théoriques et pratiques dans la conception de landing page efficace. Professionnel, débutant et intermédiaire et toute personne souhaitant tester son projet ou son marché auprès des clients.

- Entrepreneurs.
- Demandeurs d'emploi.
- Créateurs, repreneurs d'entreprises.
- Salariés

→ Pré-requis

Une bonne connaissance des navigateurs et de l'outil informatique sont nécessaires.
Un ordinateur portable, un navigateur web et une connexion internet.

→ Approche pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation :
Présentation illustrée et animée par le formateur expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience.
Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires.

Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis.

Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

→ Satisfaction

Satisfaction de nos apprenants en 2020 : 3,8/5

Taux d'assiduité : 100 %

Taux de rupture : 0%

Diogale

Avis 2 • Bien



3,8 ⓘ

 **diogale**

5 Place Victor Hugo - 91000 Evry-Courcouronnes

doudou.diouf@diogale.com - 06 51 89 39 67

Organisme de formation n° 111910864391

Document actualité le : 28 novembre 2023

→ Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes en situation de handicap donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 06 51 89 39 67.

→ Coût de la formation

Individuelle : 2000 € HT pour les 3 jours de formation en présentielle ou 7 sessions de 3h en visioconférence .

 06 51 89 39 67

→ Programme détaillé

1. Landing page : définition et usages

- Concept et principe d'une landing page
- Quels sont les enjeux et gains liés à son usage
- QCM.

2. Comprendre l'anatomie d'une landing page et les éléments qui la composent

- Structure schématisée de la landing page
- Créer du contenu avec la méthode content-first
- Les éléments composant une landing page et leurs fonctions
- QCM

3. Définition du Webdesign et de la hiérarchie visuelle

- Le Webdesign, définition et objectifs
- Qu'est ce que la hiérarchie visuelle ? Tout ce que vous devez savoir en 6 règles
- QCM

4. Quelles méthodes et outils appliquer (préparation, méthodes, outils, etc...)

- Préparation : Définir un plan d'action
- Le contenu
- Pourquoi faire appel à un rédacteur web
- QCM

5. Mise en pratique : Appliquer la méthode et créer une landing page avec landen.co

- Qu'est-ce que le No-code et pourquoi l'utiliser
- Découverte et présentation de landen.co
- Créer et paramétrer son compte
- Générer votre landing page en fonction des besoins étapes par étapes
- Adapter votre landing page à votre projet
- QCM

6. Conclusion

- Ce qu'il faut retenir !
- Liste d'outils No-code pour créer des landing pages
- Prototyper rapidement grâce aux outils de wireframe
- Liens utiles



→ Modalités pratiques

La formation se déroulant en téléprésentiel, vous avez accès à la visioconférence, via un lien d'invitation Zoom que nous vous faisons parvenir par mail. Vous avez aussi accès à des ressources via notre plateforme "Notion", des documents au format PDF et des fichiers à télécharger.

→ Mode d'évaluation et de validation

Plusieurs évaluations jalonnent le parcours :

- Un auto-positionnement en début de formation
- Des quiz sont proposés à la fin de chaque module. Vous disposez de plusieurs essais pour obtenir une note maximale supérieure ou égale à 15/20.
- Un auto-positionnement en fin de formation avec questionnaire.

Par ailleurs, nous vous remettons une attestation d'assiduité en fin de formation.

→ Délai d'accès et financements

Toutes nos formations sont susceptibles d'être prises en charge selon votre OPCO. Nous vous accompagnons dans la mise en place de votre demande de financement. Vous êtes chargés de préciser les dates qui vous conviennent le mieux pour une prise en charge par un OPCO (Fifpl, Agefice, Fafcea, etc). Nous vous conseillons de prévoir un délai d'un mois pour obtenir la lettre d'accord de financement.

Dès obtention de votre accord de prise en charge ou si financement en direct et sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire sous 48 h.

→ Profil formateur

Doudou DIOUF

Je suis passionné par le digital et les technologies « No-code » depuis de nombreuses années. Dans un monde de disruption, il faut savoir se réinventer, se repenser en continu, Je suis donc persuadé de l'importance pour une entreprise d'acculturer ses collaborateurs sur les différents sujets liés au digital.

