

APPRENDRE LE COPYWRITING

PUBLIC Entrepreneurs, agences marketing et communication, webmarketers, e-commerçants, startups...

PRÉ-REQUIS Bonne connaissance de l'univers marketing et plus particulièrement du marketing digital.

DURÉE 14 heures (2 jours)

OBJECTIFS Comprendre les besoins profonds de la cible pour créer du contenu qui capte l'attention, impacte, persuade, et surtout, permet de vendre plus et mieux.

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION : Attestation de fin de formation

DEVENIR COPYWRITER

- Qu'est-ce que le copywriting (histoire + évolution)
- Les supports du copywriting (page de vente, emailing, publicité, wording d'un site, tunnel de vente...)
- Comment bien maîtriser l'écriture marketing (accroche, rythme, intrigue, hiérarchie du texte, KISS, écriture conversationnelle, relecture...)
- Les structures d'un argumentaire de vente (AIDA, PAS, PASTOR, 4P...)
- Les différentes sections d'un argumentaire (titre, promesse, douleur, fausses solutions, futur pacing, bénéfices, caractéristiques, preuve sociale, annonce du prix...)
- Les techniques de persuasion à appliquer à l'écrit (open loop, technique du toboggan, nombres et mots magiques, 6 principes de Robert Cialdini...)
- L'utilisation de la psychologie humaine (et comment ne pas tomber dans la «manipulation»)
- Comment rendre une offre irrésistible (offre ≠ produit)
- Comment créer un storytelling captivant et déclencheur d'action
- La phase de recherche de l'avatar client (très poussée en copywriting)



Lieu de la formation : 146 rue Paradis - 13006 Marseille et en distanciel

Nombre de stagiaires (si en session) : 3 minimum - 12 maximum **Moyens pédagogiques :** 1 poste par stagiaire

1 Vidéoprojecteur - Plateforme E-learning **Modalités pédagogiques :** Alterne temps de présentation, d'échanges en groupe avec l'intervenant et réflexion personnelle **Modalités d'évaluation :** Cas pratique en continu avec évaluation par le formateur