



MARKETING DIGITAL

1 jour (7 h)

Devis sur demande

Public & Pré-requis

Tous les professionnels de la communication et du web.

Objectifs pédagogiques

Comprendre l'intérêt du Copywriting pour créer des titres percutants
Identifier parfaitement sa cible et ses problématiques
Identifier les étapes clefs de la rédaction
Choisir les mots justes pour rédiger des titres percutants

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et exercices à difficultés progressives.
Centre de ressources en ligne, disponible pendant et après tous nos parcours : www.media.pixelhome.fr

Modalités d'évaluation

Evaluation finale : atelier d'écriture à partir d'un brief
Délivrance d'une attestation de compétences détaillées.
Évaluation de satisfaction en ligne.



18, rue du fonds Pernant - 60 200 Compiègne

03 64 21 83 83

contact@media-management.fr
www.media-management.fr

Siret : 348 678 756 00068 - APE 8559A
Déclaration d'activité N° 22 60 000842 60

COPYWRITING

Comment rédiger une accroche efficace et percutante pour mieux vendre

L'accroche d'un article ou d'une annonce est la seule option qui donnera envie à vos lecteurs de lire l'ensemble du contenu. C'est aussi le titre qui permettra à votre page publicitaire, email ou post (...) de se démarquer parmi la multitude d'informations que l'on reçoit sans cesse. Et la bonne nouvelle c'est que trouver l'annonce qui claque est simple : quelques mots bien choisis et parfaitement assemblés et le tour est joué!

PROGRAMME

Comprendre le copywriting et son utilité lorsqu'il s'agit de convaincre un prospect de passer à l'action

Savoir identifier une bonne accroche ou un bon titre

- Pourquoi une bonne accroche est-elle essentielle ?
- Comprendre sa spécificité
- Exemples concrets

Comprendre les bases du copywriting

- Définition du copywriting et son utilité
- Notions du neuromarketing et psychologie du copywriting
- Attirer à soi les visiteurs, les convertir et les fidéliser

Applications : étude documents.

Les 3 grandes étapes avant l'écriture

Comprendre l'acte d'achat

- La décision d'achat
- Pourquoi le client va-t-il s'intéresser à votre produit ?
- Exemples concrets

Identifier sa cible et définir ses personas

- Connaître parfaitement son produit et son univers
- L'indispensable empathie
- Trouver les mots qui parlent à sa cible
- Le persona

Structurer son plan d'écriture

- Poser la structure
- Apprendre à lâcher sa créativité

Applications : exercices

Écrire un titre accrocheur

- Le bénéfice sans fausses promesses
- Les principales astuces
- Cas pratique : retravail d'un texte pour le rendre plus impactant et rédaction du titre

Bonus : Trucs et astuces pour déjouer la page blanche - Comment écrire efficacement - Liste de mots et nombres magiques

Pour aller plus loin, nous vous recommandons

La formation réseaux sociaux