



Formation Copywriting PRO



Copywriting PRO

Par Lucie Rondelet et Anne Beckers



Une formation

< F R ” | Formation
; / W > | Rédaction Web



Je suis Lucie Rondelet. Formatrice en rédaction web, j'ai déjà aidé des centaines de personnes à changer de métier et parfois, de vie. Constatant un besoin d'informations spécifiques et pratiques sur le copywriting, je me suis associée à Anne Beckers pour créer cette formation.

Au programme

- Un accueil en visio pour bien s'organiser
- Un cahier des charges pour valider votre parcours de formation
- 33 cours pour se former au copywriting
- Des résumés en PDF pour chaque cours
- Des ebooks thématiques
- Des checklists et des modèles pour rédiger efficacement
- Des tutoriels pour maîtriser les outils
- L'accès à un groupe Facebook privé
- Deux permanences visio par mois
- Des master class pour découvrir le marketing digital et l'écriture persuasive
- Des QCM pour réviser autrement
- Un exercice corrigé pour l'évaluation de fin de formation
- Une attestation de réalisation de l'action de formation FRW

Informations pratiques

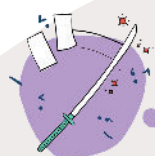
- Formation en e-learning
- Durée : 14 semaines pour environ 125 heures. Ce temps de travail inclut les cours en vidéos, les QCM pour réviser et le temps de travail personnel afin de réaliser les exercices proposés.
- L'accès à la plateforme de formation est valide pendant 12 mois
- Financement possible par pôle emploi, une région, un OPCO, une entreprise

Comment la formation se déroule-t-elle ?

La formation se suit en e-learning. Les cours sont en format vidéo. Vous débloquent vos cours selon votre rythme. La plateforme est accessible 7 j/7 et 24 h/24.

Vous renseignez votre cahier des charges pour valider votre action de formation. Vous recevrez aussi des exemples pratiques ou des modèles au fur et à mesure de la formation.

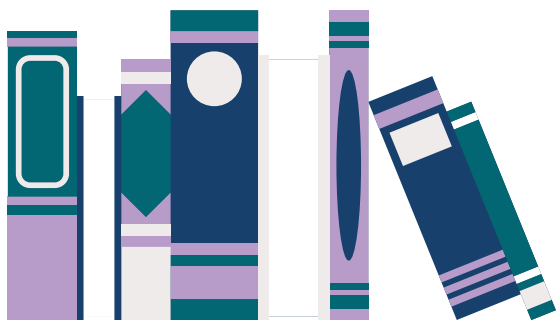
Vous avez un exercice écrit à transmettre. Il sera corrigé et comptera pour l'évaluation de l'action de formation.



Formation
Copywriting PRO

La formation en copywriting est faite pour vous si :

- ➔ Vous avez d'excellentes bases en rédaction de contenus web
- ➔ Vous êtes sollicité par vos clients pour concevoir des textes de vente
- ➔ Vous voulez acquérir un style impactant et un vocabulaire ciblé
- ➔ Vous souhaitez rédiger des textes plus puissants
- ➔ Vous désirez adopter une démarche éthique dans votre copywriting
- ➔ Vous faites preuve d'empathie



Quels sont les prérequis ?

- ➔ Réussir le test de pré-requis (90 % de bonnes réponses minimum attendues)
- ➔ S'inscrire dans une démarche de formation professionnelle
- ➔ Pouvoir travailler minimum 9 heures par semaine durant l'action de formation
- ➔ Avoir de l'expérience dans la rédaction de contenus
- ➔ Maîtriser parfaitement le français écrit
- ➔ Posséder un vocabulaire riche
- ➔ Une connaissance passive de l'anglais est un plus

Quels sont les objectifs de la formation ?

- ➔ Effectuer des recherches sur les produits, l'entreprise et le public cible
- ➔ Rédiger des contenus promotionnels créatifs et percutants
- ➔ Créer des textes convaincants et émotionnels pour augmenter l'attachement à une marque et le taux de conversion.
- ➔ Utiliser les méthodes de copywriting et de vente.
- ➔ Concevoir des contenus promotionnels conformes à l'état de l'art.
- ➔ Suivre les KPI et analyser les résultats d'une page
- ➔ Créer la structure et le contenu d'un processus d'emails automatisé.



Programme complet de la formation

Module introductif Copywriting et inbound marketing

1. La place du copywriting dans l'Inbound marketing
2. Quelques principes pour un copywriting éthique

Module 1 - Apprenez à rédiger des écrits performants

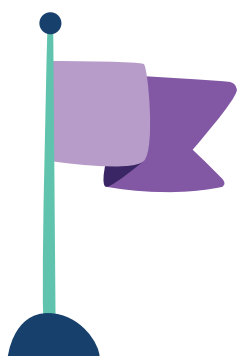
Objectif du module : créer une offre marketing attrayante et complète

1. L'univers de la vente : le persona
2. L'univers de la vente : la marque et le produit
3. L'offre
4. Éléments de style
5. Le visuel
6. Les zones chaudes

Module 2 - Maîtrisez des techniques de vente utilisées par les plus grands copywriters

Objectif du module : exploiter les fondamentaux du copywriting pour créer des argumentaires rassurants, crédibles et convaincants.

1. Les principes de la vente
2. Freins, preuves et argumentaire de vente
3. Les séquences de motivation



Formation
Copywriting PRO

Module 3 - Découvrez la méthode pour construire un texte de vente

Objectif du module : rechercher et structurer un texte de vente complet

1. Préparation d'un texte de vente
2. Structure d'un texte de vente
3. Le communiqué de presse, la brochure et la landing page
4. Le copywriting et la loi
5. L'organisation concrète du copywriter

Module 4 - Le tunnel de vente

Objectif du module : créer la structure et le contenu de tunnels de vente adaptés aux objectifs commerciaux de l'entreprise et à la cible

1. Qu'est-ce qu'un entonnoir de vente/pourquoi est-ce important ?
2. Les grandes étapes d'un entonnoir de vente
3. Créer le formulaire ou la page de capture - partie 1
4. Créer le formulaire ou la page de capture - partie 2
5. Structurer une séquence d'emails
6. 10 conseils supplémentaires pour des emails lus et appréciés
7. L'evergreen, l'upselling et le cross selling
8. Mesurer l'efficacité d'un tunnel de vente
9. Créer des formulaires conformes au RGPD

Module 5 - Neuromarketing éthique ou psychologie du copywriting

Objectif du module : utiliser les principaux biais cognitifs afin d'influencer positivement la décision d'achat.

1. Les 6 principes de Cialdini
2. La théorie de l'engagement et ses conséquences sur le prospect
3. D'autres biais cognitifs utilisés en copywriting



Formation
Copywriting PRO

Module 6 - Trouver des clients

Objectif du module : gérer les missions avec efficacité et professionnalisme, de la prospection au suivi des résultats.

1. Se lancer en tant que copywriter
2. Commencer une mission sur de bonnes bases
3. Réaliser un audit de conversion
4. Introduction à l'A/B testing



Module 7 - Storyselling : convertir grâce au pouvoir des histoires

Objectif du module : insérer des histoires dans les textes de vente pour favoriser l'émotion et l'attrait des prospects.

1. Introduction au storyselling
2. Les 6 éléments du storyselling
3. Les 3 types d'histoires de vente à connaître et exploiter

Bonus

1. Hotjar (Heatmap)
2. Le titre
3. Le parcours client
4. Active Campaign
5. Check list copywriting
6. Check List briefing client



Quels sont les éléments inclus dans le prix ?

- ➔ Un accueil en visioconférence pour préparer son organisation de travail
- ➔ Un cahier des charges pour valider son parcours de formation
- ➔ 33 cours en vidéo
- ➔ Des résumés en PDF
- ➔ Des QCM pour réviser autrement
- ➔ Des exercices obligatoires pour valider l'action de formation
- ➔ Des tutoriels en vidéo pour découvrir les outils
- ➔ Des checklists et des modèles à utiliser immédiatement
- ➔ L'accès à un groupe Facebook privé
- ➔ L'accès à des master class
- ➔ Une page de vente à créer pour l'évaluation finale
- ➔ Un accès 24 h/24 à la plateforme pour une formation flexible
- ➔ Un paiement en 1, 2, 3 ou 4 mensualités

**Investissez en vous et apprenez une
compétence à forte valeur ajoutée.**

1 997 € TTC

Payable en 1, 2, 3 ou 4 mensualités !



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : action de formation

Formation professionnelle