

Don Quichotte

MEDIA



Catalogue
des
formations



Mot de bienvenue

Don Quichotte Media offre aux petites entreprises un programme de formation spécialisé dans la publicité de celles-ci. Vous êtes de ceux qui préfèrent faire les choses par vous-même? Vous y êtes contraint par manque de ressources? Vous y trouverez votre compte.

Le fait de parfaire vos connaissances et d'aiguiser vos compétences pourrait être une décision déterminante dans le déroulement de votre aventure entrepreneuriale. L'augmentation de la visibilité de votre entreprise à l'intérieur de votre marché pourrait vous propulser vers un succès d'une ampleur que vous n'aviez pas osé imaginer.

Se rendre plus visible, c'est en tout premier lieu transmettre l'image de sa marque à des gens qui ne nous connaissent pas. Plusieurs d'entre eux sont alors tentés de devenir des clients et prennent contact. Autrement dit, faire de la publicité, c'est augmenter l'étendue de sa clientèle et faire croître son entreprise. N'est-ce pas tentant?



Il existe un grand nombre de méthodes pour arriver à multiplier sa clientèle. Vous en connaissez probablement plusieurs. Nous espérons avoir le plaisir de vous transmettre les autres, celles que vous ne connaissez pas.

Le fonctionnement

Nos dix formations sont offertes selon trois méthodes.

- 1- Vous pouvez souscrire à une formation prédéfinie, selon l'un des dix thèmes ci-dessous.
- 2- Nous évaluons vos besoins gratuitement, et nous vous offrons une formation sur mesure, en interchangeant les divers modules, dans le plus strict respect de votre budget.
- 3- Vous parcourez notre offre de service et choisissez vous-mêmes les modules que vous aimeriez suivre.

Les différents modules sont titrés sous forme de question, qui sont en lien avec les apprentissages à acquérir à l'intérieur de ceux-ci.

Dans tous les cas, la dixième heure est offerte gratuitement. Cette offre est applicable chaque fois que neuf heures de formation sont accumulées.

Nos formations

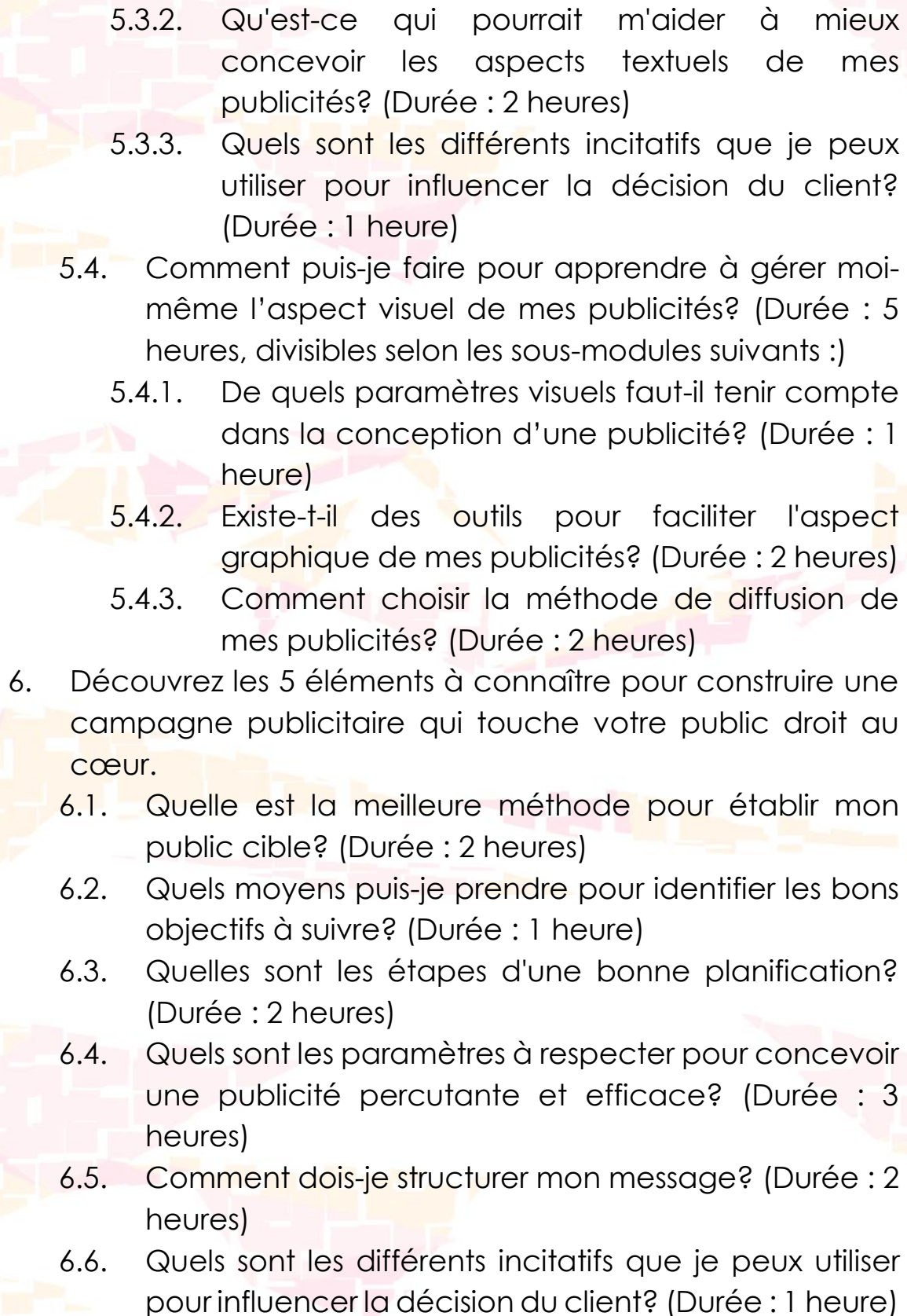
1. Comment développer votre image de marque par vous-même en 5 leçons
 - 1.1. Dois-je orienter mon marketing autour de ma personne ou d'une marque? (Durée : 1 heure)
 - 1.2. De quelle façon déterminer mon positionnement stratégique et mes avantages concurrentiels? (Durée : 1 heure)
 - 1.3. J'aimerais être en mesure de de déterminer plus précisément ma clientèle et mon marché cible, comment puis-je m'y prendre? (Durée : 1 heure)
 - 1.4. Quels moyens puis-je prendre pour améliorer ma relation avec mes clients? (Durée : 2 heures)
 - 1.5. Comment dois-je faire les choix des éléments visuels et textuels de ma marque? (Durée : 2 heures)

2. Le marketing a toujours été du chinois pour vous? Alors, n'apprenez pas à parler allemand!
 - 2.1. Quelles sont les différentes approches que je peux utiliser pour orienter mon marketing? (Durée : 1 heure)
 - 2.2. Qu'est-ce qu'un point de contact? Et en quoi sont-ils essentiels à ma démarche publicitaire? (Durée : 1 heure)
 - 2.3. Comment mon message peut-il être percutant tout en demeurant cohérent avec mon image de marque? (Durée : 1 heure)
 - 2.4. En quoi le positionnement, les avantages concurrentiels, le ciblage et la segmentation sont-ils si essentiels dans le processus de mise en marché de ma marque? (Durée : 2 heures)

3. Découvrez à quel point il peut être facile de vendre davantage grâce au marketing numérique.
 - 3.1. Quels sont les meilleurs outils pour construire et gérer moi-même mon site web? (Durée : 3 heures)
 - 3.2. J'aimerais en apprendre davantage sur les meilleures pratiques de référencement des sites web sur Google. Quels éléments dois-je prendre en compte? (Durée : 5 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 3.2.1. Pourquoi est-il recommandé de travailler à la base avec des nuages de mots clés? De quelle manière faut-il les produire et les gérer? . (Durée : 2 heures)
 - 3.2.2. À quoi faire attention pour que mon site soit bien référencé sur Google? (Durée : 2 heures)
 - 3.2.3. Quelles sont les meilleures pratiques pour placer des annonces sur Google Ads? (Durée : 2 heures)
 - 3.3. De quelle façon puis-je promouvoir mon site web et augmenter le trafic? (Durée : 1 heure)
 - 3.4. Quelles sont les meilleures pratiques pour faire de Facebook un outil promotionnel efficace? (Durée : 6 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 3.4.1. Quoi savoir pour bien utiliser la plateforme? (Durée : 1 heure)
 - 3.4.2. Comment déterminer et planifier son contenu Facebook? (Durée : 1 heure)
 - 3.4.3. De quelle manière me faut-il structurer les éléments textuels de mes publications? (Durée : 1 heure)

- 3.4.4. Comment gérer l'usage des éléments graphiques et vidéos dans Facebook? (Durée : 1 heure)
- 3.4.5. Que dois-je faire pour augmenter le nombre de membres de ma page? (Durée : 1 heure)
- 3.4.6. Quels sont les meilleurs outils pour soutenir ma démarche publicitaire dans Facebook (Durée : 1 heure)
- 3.5. Que faire pour faire de la publicité gratuitement grâce à la vidéo sur YouTube? (Durée : 4 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 3.5.1. Comment ouvrir une chaîne et y intégrer mes premières vidéos? (Durée : 1 heure)
 - 3.5.2. À quoi devrais-je faire attention lorsque je tourne mes vidéos? (Durée : 1 heure)
 - 3.5.3. Quels moyens dois-je prendre pour bien référencer mes vidéos sur YouTube? (Durée : 1 heure)
 - 3.5.4. Quelles sont les meilleures pratiques pour promouvoir ma chaîne? (Durée : 1 heure)
- 3.6. De quelle manière puis-je utiliser LinkedIn pour promouvoir mon entreprise sans acheter de publicité? (Durée : 3 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 3.6.1. De quelle façon dois-je construire mon profil pour maximiser mon impact? (Durée : 1 heure)
 - 3.6.2. Comment puis-je approcher directement les prospects et réseauter sur LinkedIn? (Durée : 1 heure)
 - 3.6.3. Quelles sont les meilleures pratiques en termes de publications sur LinkedIn? (Durée : 1 heure)

4. Une ressource rare pour les entrepreneurs les pousse à payer le gros prix pour qu'une agence gère leur marketing: le temps!
 - 4.1. J'aimerais améliorer ma gestion du temps, ma priorisation et ma prise de décision. Que dois-je faire? (Durée : 3 heures)
 - 4.2. Quels moyens puis-je prendre pour identifier les bons objectifs à suivre? (Durée : 1 heure)
 - 4.3. Comment puis-je vaincre la procrastination? (Durée : 1 heure)
 - 4.4. Quelles sont les étapes d'une bonne planification? (Durée : 2 heures)
 - 4.5. Quels sont les meilleurs outils de gestion du temps sur le marché? (Durée : 2 heures)
 - 4.6. Comment la méthode Kaizen peut-elle m'aider à améliorer la gestion de mon marketing? (Durée : 2 heures)
 - 4.7. Existe-t-il des outils pour faciliter l'aspect graphique de mes publicités? (Durée : 2 heures)
5. Pour faire de la publicité, il faut d'abord apprendre à faire de la publicité.
 - 5.1. Quelle est la meilleure méthode pour établir mon public cible? (Durée : 2 heures)
 - 5.2. Quels moyens puis-je prendre pour identifier les bons objectifs à suivre? (Durée : 1 heure)
 - 5.3. Quels sont les paramètres à respecter pour concevoir une publicité percutante et efficace? (Durée : 4 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 5.3.1. Comment dois-je structurer mon message? (Durée : 1 heure)

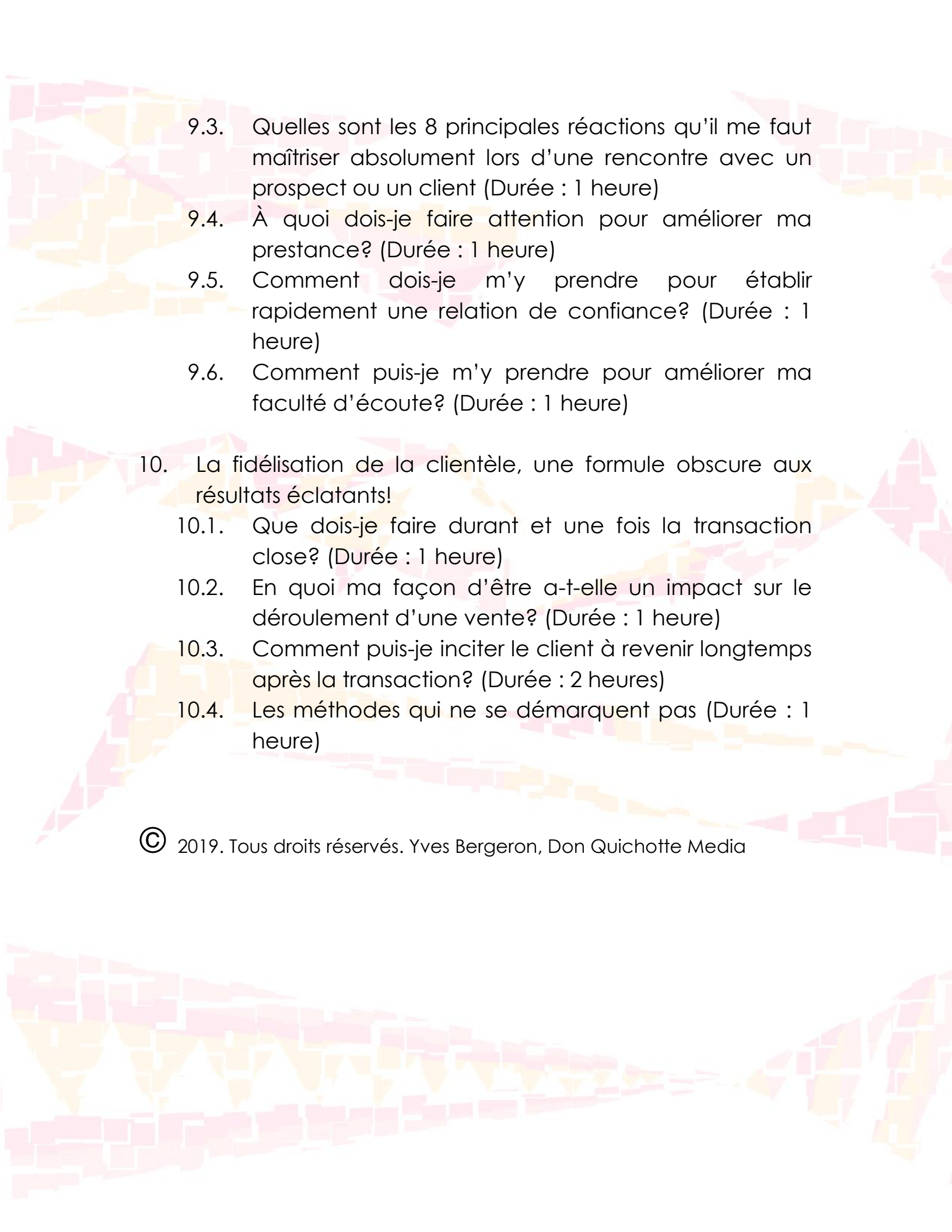
- 
- 5.3.2. Qu'est-ce qui pourrait m'aider à mieux concevoir les aspects textuels de mes publicités? (Durée : 2 heures)
 - 5.3.3. Quels sont les différents incitatifs que je peux utiliser pour influencer la décision du client? (Durée : 1 heure)
 - 5.4. Comment puis-je faire pour apprendre à gérer moi-même l'aspect visuel de mes publicités? (Durée : 5 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 5.4.1. De quels paramètres visuels faut-il tenir compte dans la conception d'une publicité? (Durée : 1 heure)
 - 5.4.2. Existe-t-il des outils pour faciliter l'aspect graphique de mes publicités? (Durée : 2 heures)
 - 5.4.3. Comment choisir la méthode de diffusion de mes publicités? (Durée : 2 heures)
 6. Découvrez les 5 éléments à connaître pour construire une campagne publicitaire qui touche votre public droit au cœur.
 - 6.1. Quelle est la meilleure méthode pour établir mon public cible? (Durée : 2 heures)
 - 6.2. Quels moyens puis-je prendre pour identifier les bons objectifs à suivre? (Durée : 1 heure)
 - 6.3. Quelles sont les étapes d'une bonne planification? (Durée : 2 heures)
 - 6.4. Quels sont les paramètres à respecter pour concevoir une publicité percutante et efficace? (Durée : 3 heures)
 - 6.5. Comment dois-je structurer mon message? (Durée : 2 heures)
 - 6.6. Quels sont les différents incitatifs que je peux utiliser pour influencer la décision du client? (Durée : 1 heure)

- 6.7. Comment choisir la méthode de diffusion de mes publicités? (Durée : 1 heure)
7. Voyez et déterminez les différentes ressources publicitaires afin de mieux choisir où diffuser votre publicité.
 - 7.1. Quels choix ai-je parmi les médias traditionnels? Et quels en sont les avantages et désavantages? (Durée : 2 heures)
 - 7.2. Parmi les principaux médias numériques, quels sont ceux qui sont les plus adaptés à ma situation? (Durée : 2 heures)
 - 7.3. La publicité imprimée est-elle encore un médium utile? Pourquoi? Et comment l'utiliser de manière la plus optimale possible? (Durée : 1 heure)
 - 7.4. Quels sont les médias non usuels et quels sont leurs avantages et inconvénients? (Durée : 1 heure)
 - 7.5. Sur quels critères dois-je me baser pour choisir le ou les bons médias publicitaires? (Durée : 1 heure)
8. La méthode secrète pour faire de la publicité entièrement gratuitement. Pour suivre cette formation, vous devez répondre aux conditions suivantes : savoir rédiger, connaître minimalement l'informatique, avoir un bon cellulaire ou une tablette et en connaître le fonctionnement, avoir suivi la formation 5.7.2 sur les outils graphiques, avoir complété une séance d'accompagnement afin de choisir les plateformes que vous désirez utiliser.
 - 8.1. Pourquoi est-il recommandé de travailler à la base avec des nuages de mots clés? De quelle manière faut-il les produire et les gérer? . (Durée : 2 heures)

- 8.2. Quelles sont les meilleures pratiques pour faire de Facebook un outil promotionnel efficace? (Durée : 6 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 8.2.1. Quoi savoir pour bien utiliser la plateforme? (Durée : 1 heure)
 - 8.2.2. Comment déterminer et planifier son contenu Facebook? (Durée : 1 heure)
 - 8.2.3. De quelle manière me faut-il structurer les éléments textuels de mes publications? (Durée : 1 heure)
 - 8.2.4. Comment gérer l'usage des éléments graphiques et vidéos dans Facebook? (Durée : 1 heure)
 - 8.2.5. Que dois-je faire pour augmenter le nombre de membres de ma page? (Durée : 1 heure)
 - 8.2.6. Quels sont les meilleurs outils pour soutenir ma démarche publicitaire dans Facebook (Durée : 1 heure)
- 8.3. Que faire pour faire de la publicité gratuitement grâce à la vidéo sur YouTube? (Durée : 4 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)
 - 8.3.1. Comment ouvrir une chaîne et y intégrer mes premières vidéos? (Durée : 1 heure)
 - 8.3.2. À quoi devrais-je faire attention lorsque je tourne mes vidéos? (Durée : 1 heure)
 - 8.3.3. Quels moyens dois-je prendre pour bien référencer mes vidéos sur YouTube? (Durée : 1 heure)
 - 8.3.4. Quelles sont les meilleures pratiques pour promouvoir ma chaîne? (Durée : 1 heure)
- 8.4. De quelle manière puis-je utiliser LinkedIn pour promouvoir mon entreprise sans acheter de

publicité? Durée : 3 heures, divisibles selon les sous-modules suivants :)

- 8.4.1. De quelle façon dois-je construire mon profil pour maximiser mon impact? (Durée : 1 heure)
 - 8.4.2. Comment puis-je approcher directement les prospects et réseauter sur LinkedIn? (Durée : 1 heure)
 - 8.4.3. Quelles sont les meilleures pratiques en termes de publications sur LinkedIn? (Durée : 1 heure)
 - 8.5. Qu'est-ce qu'une infolettre ou un robot de conversation? (Durée : 1 heure)
 - 8.5.1. Comment et quand les utiliser? (Durée : 1 heure)
 - 8.6. Quel est l'impact réel de fournir à mes clients des gratuités? Comment les construire et quand les transmettre? (Durée : 2 heures)
 - 8.7. En quoi est-ce avantageux d'utiliser les relations publiques et l'événementiel comme outil de promotion? (Durée : 2 heures)
 - 8.8. Pourquoi est-ce essentiel de générer de la synergie entre mes différentes plateformes de publicité gratuite? (Durée : 1 heure)
 - 8.8.1. Quelles sont les meilleures pratiques en ce sens? (Durée : 1 heure)
9. Apprenez comment votre propre personne peut devenir votre outil publicitaire principal.
- 9.1. Quelle est la façon la plus simple de déceler les besoins de mes prospects lorsque je les rencontre (Durée : 1 heure)
 - 9.2. Quels sont les 5 impératifs à respecter sur le plan relationnel (Durée : 1 heure)

- 
- 9.3. Quelles sont les 8 principales réactions qu'il me faut maîtriser absolument lors d'une rencontre avec un prospect ou un client (Durée : 1 heure)
 - 9.4. À quoi dois-je faire attention pour améliorer ma prestation? (Durée : 1 heure)
 - 9.5. Comment dois-je m'y prendre pour établir rapidement une relation de confiance? (Durée : 1 heure)
 - 9.6. Comment puis-je m'y prendre pour améliorer ma faculté d'écoute? (Durée : 1 heure)
10. La fidélisation de la clientèle, une formule obscure aux résultats éclatants!
 - 10.1. Que dois-je faire durant et une fois la transaction close? (Durée : 1 heure)
 - 10.2. En quoi ma façon d'être a-t-elle un impact sur le déroulement d'une vente? (Durée : 1 heure)
 - 10.3. Comment puis-je inciter le client à revenir longtemps après la transaction? (Durée : 2 heures)
 - 10.4. Les méthodes qui ne se démarquent pas (Durée : 1 heure)