Référencement et Search Marketing

Copywriting : vendre avec les mots

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | MKT-C24COPW2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 530 € ht

Formations Compétences Métier › Marketing › Référencement et Search Marketing

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Rédiger des textes à impacts pour générer des leads.
- Augmenter le résultat de ses campagnes marketing.
- Enrichir son contenu textuel pour gagner en visibilité.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Toute personne amenée à produire du contenu pour le web.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Utiliser le Copywriting pour une conversion optimale

- Optimiser la rédaction de ses contenus pour convertir : techniques et conseils avancés.
- Utilisation de formules persuasives et de déclencheurs émotionnels.
- **Atelier** : adaptation du ton et du style en fonction du parcours client.
- Analyse de l'efficacité des mots-clés et ajustement en temps réel.

Créer de l'interaction avec ses cibles pour développer sa communauté

- Étude de cas sur des stratégies d'interaction réussies.
- Création d'un plan d'engagement basé sur le comportement du public.
- **Atelier :** Utilisation d'outils interactifs pour développer une communauté.

Mettre en œuvre un storytelling efficace pour engager son audience

- Approfondissement des techniques de storytelling.
- Intégration d'éléments narratifs captivants dans chaque contenu.
- **Atelier** : création collective de récits percutants.

Décrypter les meilleures stratégies de Copywriting

- Analyse approfondie des stratégies efficaces et les bonnes pratiques.
- Identification des tendances émergentes dans le Copywriting.
- Développement d'une sensibilité aux changements dans le comportement du consommateur.

Investir le Copywriting : penser lecteurs

- Comprendre son audience cible et ses attentes pour rédiger des personas exploitables : méthodes avancées.
- Utilisation d'enquêtes et d'analyses comportementales pour définir les personas.
- **Atelier** : création de personas.

- Écrire pour résoudre les problèmes de ses clients :
    - Rédaction centrée sur la résolution des problèmes.
    - Utilisation d'IA pour anticiper les problèmes potentiels des clients.
    - **Atelier** : rédaction de scénarios de résolution de problèmes.
- Créer une stratégie éditoriale en fonction des résultats :
    - Utilisation d'IA dans l'audit customer pour guider la stratégie.
    - Analyse des résultats pour ajuster la stratégie éditoriale.
    - Intégration des retours clients dans la stratégie éditoriale.

Rédiger pour vendre avec le copywriting

- Adaptation de l'écriture à différents canaux sans sacrifier la cohérence.
- Créer des lead magnets attractifs pour attirer des prospects et capter des contacts.
- Développement de CTA efficaces pour stimuler l'engagement.
- **Atelier** : création d'un script de vente intégré à différents contenus.
- Stimuler sa créativité pour se renouveler :
    - Exploration de nouvelles approches pour la rédaction publicitaire.
    - **Atelier :** brainstorming pour générer des idées novatrices.
    - Utilisation d'IA pour stimuler la créativité et s'inspirer de nouvelles perspectives.

Optimiser son Copywriting : suivre ses résultats

- Rédiger des objectifs SMART et déterminer des KPIs à surveiller pour évaluer l'efficacité des campagnes.
- Mettre en place une stratégie d'A/B Testing pour améliorer ses pratiques : techniques avancées et mise en pratique sur des contenus réels.
- **Atelier :** Analyse des résultats avec des outils d'IA.
- Mesurer la performance de vos contenus marketing pour les optimiser.
- **Atelier** : Utilisation d'IA pour automatiser l'analyse des performances.
- Accepter de se tromper pour recommencer et progresser : cultiver une mentalité d'apprentissage continu.
- **Atelier** : test and learn sur les contenus produits.
- Plan d'action pour intégrer les enseignements dans les futurs projets.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.