

## COPYWRITING - RÉDIGER POUR LE WEB

Apprenez à rédiger des contenus web persuasifs et augmentez vos conversions avec notre formation en copywriting.

### Durée

14 heures (2.00 jours)  
Formation 100% synchrone

### Profils des apprenants

- Rédacteurs web
- Responsables marketing
- Chefs de projet
- Toute personne souhaitant perfectionner ses compétences en copywriting.



### Prérequis

Bonne maîtrise de la langue française.

### Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Contact référent handicap : [maud.hoffmann@axio-formation.com](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com)

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, autoévaluation de fin de formation.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Maîtriser les principes fondamentaux du copywriting.
- Comprendre la psychologie de la cible pour créer des messages persuasifs.
- Créer des titres accrocheurs et impactants.
- Rédiger des contenus persuasifs avec un appel à l'action fort.
- Optimiser les contenus pour augmenter le taux de conversion.

# CONTENU DE LA FORMATION.



## Module 1 : Comprendre les fondamentaux du copywriting et son impact

- Compréhension des principes clés du copywriting.
- Différences entre rédaction classique et rédaction persuasive.
- Objectifs, finalités et résultats attendus d'un bon copywriting.
- Études de cas : analyse de campagnes qui ont réussi grâce au copywriting.

## Module 2 : Connaître sa cible et comprendre ses motivations

- Méthodes pour analyser la psychologie de la cible.
- Identification des besoins, désirs, freins et problématiques.
- Utilisation de personas pour affiner et personnaliser les messages.
- Exercices pratiques : création d'un portrait cible détaillé.

## Module 3 : Créer des titres accrocheurs qui captent l'attention

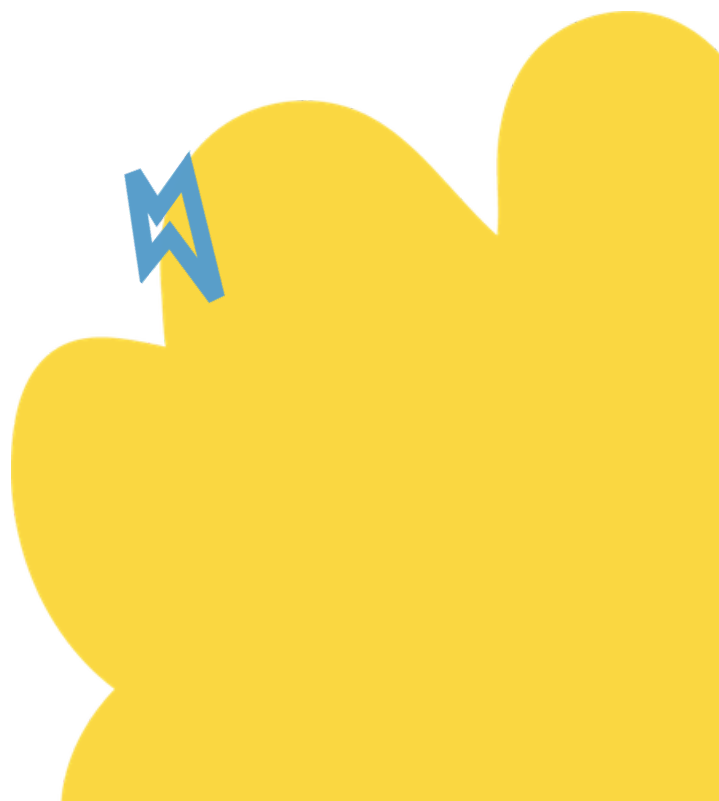
- Importance du titre dans l'engagement et la lecture.
- Techniques pour rédiger des titres percutants et informatifs.
- Utilisation de mots puissants et déclencheurs émotionnels.
- Mises en situation : rédaction de titres selon différents contextes.

## Module 4 : Rédiger des contenus persuasifs qui donnent envie d'agir

- Utilisation de l'argumentation pour convaincre efficacement.
- Construction de contenus structurés intégrant un CTA clair et motivant.
- Intégration de preuves : témoignages, chiffres, garanties.
- Jeux de rôle : rédaction persuasive dans différents scénarios.

## Module 5 : Optimiser ses contenus pour maximiser la conversion

- Techniques pour augmenter le taux de conversion.
- Utilisation stratégique de l'urgence et de la rareté.
- Mise en place de tests A/B pour améliorer les performances.
- Démonstration pratique : optimisation en direct d'un contenu.



# ORGANISATION DE LA FORMATION.

## Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: [maud.hoffmann@axio-formation.com](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com)

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: [emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com](mailto:emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com)

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

**Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

## Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation ; Documents supports de formation projetés ; Etudes de cas concrets ; Quizz et activités collectives en salle ; Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : Classes virtuelles via l'interface Digiforma ; Support de formation partagé ; Activités d'entraînement en synchrone

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation.

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.



**FORMATION ÉLIGIBLE AU OPCO !**

