

Fiche descriptive générique

Communication

**Copywriting : maîtriser les techniques
d'écriture qui convertissent**

Version au 02/07/2025



En mode Présentiel ou Distanciel suivant les dates

*Convertir n'est pas une question de chance c'est une question de mots.
Acheter, cliquer, s'abonner : si ça marche c'est que c'est bien écrit.*

PUBLIC CONCERNÉ

Chargé-e de communication, responsable marketing, créateur-riche de contenu, freelance, entrepreneur.e ou toute personne amenée à produire des contenus à visée persuasive (e-mails, réseaux sociaux, landing pages, newsletters, etc.).

OBJECTIFS - COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation les participants seront en capacité de :

- Capturer l'attention avec des accroches percutantes et des messages qui déclenchent l'action
- Adapter son style selon les canaux (e-mail, réseaux sociaux, bannières, etc.)
- Structurer ses textes pour guider le lecteur vers la conversion
- Utiliser l'émotion et les biais cognitifs pour renforcer l'impact des écrits
- Optimiser et réécrire les contenus pour maximiser leur efficacité
- Acquérir des réflexes de réécriture et d'optimisation notamment en matière de référencement

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun niveau de connaissance ou de qualification spécifique, une première expérience de production de contenu est un plus.

MODALITÉS D'ADMISSION

Avant toute admission, chaque participant est invité à un entretien avec un conseiller, puis à compléter un questionnaire lui permettant d'exprimer directement au formateur sa situation et ses attentes.

CONTENU

État des lieux : le copywriting dans la communication digitale

- L'écriture persuasive, qu'est-ce que c'est ? Passage en revue de slogans, d'accroches et de textes publicitaires forts sous forme de quiz
- Décryptage des techniques
- Les supports et formats où le copywriting fait la différence
- Chiffres clés

Les bases de l'écriture qui vend

- Structure AIDA : capter l'attention, susciter l'intérêt, créer le désir, provoquer l'action.
- Structure PAS : problème, agitation, solution
- Le storytelling
- Le bénéfice client au cœur du message
- L'adaptation à la cible
- Rôle de l'émotion et des biais cognitifs dans la décision, comment créer un texte qui touche, fait rire, émeut...

Atelier pratique : des mots qui accrochent

- Réécriture d'accroches faibles en formules percutantes
- Réécrire un message promotionnel "froid" en injectant au moins une émotion dominante et un biais cognitif
- Création de titres et punchlines pour différents supports
- Optimisation de CTA (Call-to-Action) pour booster les clics

Copywriting adapté à chaque support



- Écrire des e-mails qui convertissent dès l'objet
- Rédiger pour les réseaux sociaux et bannières
- Fidéliser avec une newsletter
- Capter l'attention dès la landing page
- Étude de cas concrets (le cas échéant suggéré par les participants et retours personnalisés)

FORMATEUR RÉFÉRENT et Direction pédagogique

JOURDAIN Anne

Conceptrice-rédactrice depuis plus de 15 ans, elle manie aussi bien les mots que les idées.

Formée dans les plus grandes agences — Publicis, Ogilvy, DDB, BETC — elle conçoit des campagnes percutantes, des messages forts, où la créativité sert toujours la performance. Curieuse et tournée vers l'avenir, elle intègre aujourd'hui l'intelligence artificielle à son processus créatif pour aller plus loin, plus vite — sans jamais sacrifier ni le style, ni la pertinence du message.

La direction pédagogique est assurée par BUREAU Cyrille Directeur d'ARTES Formations.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cette formation alterne l'exposé participatif (apports théoriques, pédagogie interrogative) et le plan d'action personnel (exemples de bonnes pratiques mobilisables par les participants, pédagogie active-interrogative).

La pédagogie active est priorisée, par mise en situation et cas pratiques, exercices individuels, conseils personnalisés à chaque participant.

MOYENS ET SUPPORTS

Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil et de détente dédié (description détaillée sur notre site Internet). Les salles de formation sont équipées de bureaux biplaces, de tableaux et moyens de projection à vocation pédagogique, d'accès au WiFi (à la discrétion du formateur). Les salles de formation sont fermées et sécurisées en dehors des temps de formation.

Chaque participant et formateur dispose d'un extranet individuel pendant la formation.

Les supports pédagogiques et les références bibliographiques sont fournis à chacun pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide de mises en situation, d'auto-diagnostic, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition du participant.

Une attestation individuelle de formation, rappelant les objectifs, est remise au participant l'ayant suivie avec assiduité.

ORGANISATION, DURÉE ET COÛT PÉDAGOGIQUE

Effectif limité à 12 participants maximum.

Durée : 2 jours (14 heures de formation, y compris les activités pédagogiques effectuées à distance)

Tarif public : **1 320 €** par participant (net de taxes)

Tarif spécifique destiné aux personnes physiques, aux salariés d'associations et aux agents des communes de moins de 10 000 habitants :

925 € par participant (net de taxes)

Grâce au respect des procédures qualité en vigueur, nos formations sont éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les dispositifs publics de financement de la formation.



Informations complémentaires

Cette formation a un taux de satisfaction de % (taux de répondants 0 % à la date du 02/07/2025)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans la plupart de nos lieux de formation. D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande. Notre organisme de formation est doté d'un référent handicap qui peut étudier avec vous les différents aménagements de votre projet de formation.

Pour tout autre renseignement : 02 40 20 35 35

