

Copywriting : vendre avec les mots

Rédiger des contenus web persuasifs et les optimiser avec l'IA

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 11/10/2026.

Le copywriting est utilisé aujourd'hui comme un outil stratégique pour une conversion optimale. Lors de cette formation, découvrez les secrets pour créer une interaction authentique avec vos cibles et cultiver une communauté engagée.

Au cœur de notre programme, explorez l'art du storytelling pour captiver et fidéliser votre audience. Que vous cherchiez à augmenter les taux d'ouverture de vos mails, à réduire le taux de rebond de votre site, ou à relancer vos prospects avec succès, notre programme répond à ces défis cruciaux. Développez votre expertise en copywriting pour créer des contenus web percutants et découvrez comment choisir les mots clés pertinents.

Investissez pleinement dans le copywriting en adoptant une approche centrée sur les lecteurs. Notre formation vous guide pour rédiger des contenus qui vendent, tout en vous enseignant les tactiques essentielles pour optimiser vos résultats.

Objectifs

- 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.

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

Compétences acquises

Rédiger des textes publicitaires impactants, améliorer les taux d'ouverture de ses mails, diminuer le taux de rebond de son site, relancer ses prospects avec succès...

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne amenée à produire du contenu pour le web.

Prérequis

Aucun.

Programme

1 Pendant votre formation

Copywriting : vendre avec les mots (2J)

Modules distanciels

- E-quizz 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.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Ambre Saclier
AS COMMUNICATION

Marion AMBROSINO
Formatrice experte en
copywriting

Modalités 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.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026 (2 jours / 14 heures)

À distance

Du 19 novembre 2026 au 20 novembre 2026 À distance

- 19 novembre 2026 9h00 – 17h30
- 20 novembre 2026 9h00 – 17h30