

MARKETING DIGITAL

Développer son activité avec le webmarketing



DURÉE

35 heures

HORAIRES DES SESSIONS

Accès illimité à la plateforme pendant toute la durée de souscription

LIEU DE FORMATION

FOAD (Formation Ouverte À Distance)

PRIX (TTC)

À partir de 1490€



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Votre formation vous permettra d'acquérir les compétences pour :

- **mettre en place une stratégie webmarketing**
- **organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing**
- **suivre et évaluer les résultats d'une communication**



PUBLIC CIBLÉ

Salariés en poste, demandeurs d'emploi, entreprises, particuliers



PRÉREQUIS

- Première expérience professionnelle appréciée
- Connaissance de l'outil internet
- PC
- Webcam
- Micro



A/ CONTENU DU PROGRAMME

Introduction au marketing digital

- Introduction au Marketing digital
- Ecosystème du marketing digital
- Marketing 2



Analyser le **contexte, l'environnement de l'entreprise et l'écosystème du web marketing pour en dégager les opportunités à saisir** -
Elaborer un **plan d'action associé à des objectifs SMART et des indicateurs de performance pour organiser des actions cohérentes et maîtrisées.**

Définir une stratégie marketing digitale adaptée

- Fixer vos objectifs
- Elaborer une stratégie marketing adaptée
- Réaliser une étude de marché
- Planifier, mesurer et analyse



- Réaliser un **audit de l'existant de la présence de l'entreprise sur le web pour identifier son positionnement et en dégager les orientations à prendre pour accroître sa visibilité et sa notoriété**

- Elaborer les **orientations d'un plan d'action en tenant compte du contexte de l'entreprise pour définir le projet et les axes stratégiques et prioritaires sur lesquels orienter la stratégie Webmarketing**

- Evaluer **les moyens financiers, humains et organisationnels à déployer pour le projet pour établir le budget alloué à la mise en place de la stratégie Webmarketing**

- Organiser et planifier **les tâches à réaliser pour donner un cadre à suivre, un timing à respecter et développer l'activité de l'entreprise via le webmarketing**

- Utiliser les **techniques de veille sur internet pour anticiper les évolutions du numérique et de la communication webmarketing**

- Analyser le **retour sur investissement des actions mises en œuvre pour mesurer leur efficacité et améliorer la performance.**

FORMATEXIA

info@formatexia.com

www.formatexia.com

Tél : 01 76 40 35 08



Les leviers du marketing digital

- Démarrer un projet de site
- Faire un audit sémantique
- Mettre en œuvre une stratégie de référencement
- KPI



- Identifier les **influenceurs les plus pertinents à contacter pour permettre la réussite des objectifs et du projet**
- Identifier les **expressions recherchées par les internautes sur les moteurs de recherche en adéquation avec les objectifs de l'entreprise**
- Identifier des **différents leviers de promotion et d'acquisition de trafic sur le web pour sélectionner les plus adaptés au projet**
 - Développer et adapter les **contenus des différents supports digitaux existants pour améliorer leur efficacité, leur performance et accroître le référencement naturel**
- Concevoir et mettre en place des **campagnes de communication sur le web en adaptant et personnalisant les messages en fonction de la cible visée et des médias et autres supports utilisés pour attirer le consommateur et fidéliser les clients**
- Mettre en place des **actions de communication auprès des influenceurs pour les transformer en relai d'informations et en ambassadeur de la marque**
 - Développer la **présence de l'entreprise sur les différents supports Webmarketing pour accroître sa visibilité et son influence sur les réseaux**
- Mettre en place des **actions de contrôle de la e-réputation de l'entreprise en tenant compte des informations révélées par les communautés sur le web pour activer rapidement les actions correctives si nécessaires.**

FORMATEXIA

info@formatexia.com

www.formatexia.com

Tél : 01 76 40 35 08



La stratégie de communication

- Elaborer une stratégie de communication
- Affiliation
- Emailing
- Partenariat



Apprendre à **élaborer une stratégie de communication en ligne cohérente** - comprendre **les canaux de communication numérique** - utiliser efficacement **les médias sociaux** - mettre en place une **campagne de communication ciblée**.

Au coeur des réseaux et médias sociaux

- Social média marketing
- E-Réputation & Marketing viral
- Mobile marketing
- Data marketing
- Cybersécurité



- Identifier et sélectionner les **médias sociaux en adéquation avec la stratégie Webmarketing pour gérer l'image de marque et promouvoir les produits**

- Mettre en place des **actions de contrôle de la e-réputation de l'entreprise en tenant compte des informations révélées par les communautés sur le web pour activer rapidement les actions correctives si nécessaires**

- Piloter les **actions de communication webmarketing en ajustant les différents dispositifs pour assurer leur déploiement et leur continuité**.



Bonus

- Cybersécurité



Apprendre à **identifier et à se prémunir contre les menaces telles que les cyberattaques, les fraudes en ligne, et les violations de données** - acquérir les **compétences pour sécuriser ses activités en ligne et protéger les données clients.**

FACEBOOK

- Initiation aux réseaux sociaux
- Profil de l'utilisateur
- Explorer l'interface
- Personnaliser les pages
- Booster une page
- Gestion de publicités
- KPI's



- Optimiser le **référencement de la marque sur les moteurs de recherche pour accroître sa visibilité**
- Utiliser les **outils et les techniques Webmarketing adaptés à chaque média social pour générer du trafic et accroître le taux de transformation de visiteurs en clients**
 - Suivre les **différents indicateurs de performance du plan d'action de la stratégie Webmarketing pour vérifier les écarts entre les résultats attendus et ceux obtenus**
- Analyser les **résultats des opérations webmarketing via des outils d'analyse pour suivre les actions réalisées et proposer des axes d'amélioration**
- Mesurer l'**impact du Webmarketing sur la communication globale pour évaluer la performance des actions réalisées**
 - Combiner de **manière itérative tests et mesures pour permettre à l'entreprise d'améliorer chacune de ses actions dans une démarche d'amélioration continue.**

FORMATEXIA

info@formatexia.com

www.formatexia.com

Tél : 01 76 40 35 08



INSTAGRAM

- Débuter sur Instagram
- Les abonnés
- Instagram : Réseau social de l'image
- Techniques photographiques avec un smartphone
- Les publications
- Instagram Business
- Les influenceurs



- Optimiser le **référencement de la marque sur les moteurs de recherche pour accroître sa visibilité**
- Utiliser les **outils et les techniques Webmarketing adaptés à chaque média social pour générer du trafic et accroître le taux de transformation de visiteurs en clients**
- Développer **la présence de l'entreprise sur les différents supports Webmarketing pour accroître sa visibilité et son influence sur les réseaux**
- Analyser les **résultats des opérations webmarketing via des outils d'analyse pour suivre les actions réalisées et proposer des axes d'amélioration.**

B/ MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthode d'apprentissage basée sur l'auto-apprentissage via une plateforme e-learning. Un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire sur la plateforme.

Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (LMS) accessible au moyen d'une simple connexion internet permet à l'apprenant d'accéder à ses évaluations, sa formation afin de mutualiser ses connaissances et acquérir des compétences complémentaires au travers d'apprentissages informels

Nature des travaux : Quizz - évaluations

C/ MODALITES D'ASSISTANCE DU STAGIAIRE LORS DE LA FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la durée de la formation, **un suivi pédagogique régulier est effectué par le tuteur référent-expert**, attribué au stagiaire en début de formation.

L'ensemble de l'équipe pédagogique peut également prendre le relai en cas d'absence ou d'indisponibilité du tuteur référent. Notre équipe pédagogique est également formée **à l'assistance technique**. Ainsi elle est en mesure d'intervenir sur les différents problèmes techniques rencontrés par les stagiaires : bugs, problèmes matériel, problème plateforme, affichage...

FORMATEXIA

info@formatexia.com

www.formatexia.com

Tél : 01 76 40 35 08



Cet accompagnement pédagogique et technique s'articule autour des actions suivantes :

- Suivi téléphonique hebdomadaire par le tuteur
- Hotline téléphonique du tuteur du lundi au vendredi de 9h à 18h
- Support pédagogique et assistance technique via l'adresse mail du tuteur référent
- E-mails de suivi réguliers selon l'avancement du stagiaire, de présentation, de documentation, d'astuces, de relances, d'échéance, d'inscription aux examens ...

Le tuteur référent en charge de son suivi est **tenu de l'assister en vue du bon déroulement** de la formation et du **passage de certification**.

D/ MODALITÉS DE FORMATION

FOAD (Formation Ouverte À Distance)

E/ MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

1. Un audit sera réalisé par le stagiaire **avant le début de sa formation** afin d'évaluer son niveau.
2. **Durant tout son parcours de formation**, le stagiaire sera évalué à travers des exercices et évaluations qui lui seront remises par son formateur.
3. Une attestation de formation sera éditée et envoyée par mail au stagiaire **à la fin de sa formation**.

À l'issue de sa formation, le stagiaire passera la certification Développer son activité avec le webmarketing enregistrée à France Compétences sous le numéro RS5210 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.

Cette certification permet d'acquérir la compétence de mettre en place une stratégie de webmarketing avec une démarche structurée, une communication plus efficace, une meilleure planification des différentes actions ainsi qu'un suivi et une évaluation des opérations réalisées.

Compétences attestées :

- Mettre en place une stratégie webmarketing
- Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing
- Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing



Modalités d'évaluation :

Le passage de la certification se compose de **2 épreuves : une épreuve écrite et une épreuve orale.**

L'épreuve écrite consiste en la réalisation de **3 cas pratiques : Mise en place stratégie Webmarketing – Application opérationnelle d'une communication Webmarketing – Suivi et évaluation de la communication.** La réussite de cet écrit permettra au candidat de passer l'examen oral.

Pour l'épreuve orale, vous devrez présenter vos 3 cas pratiques et justifier de vos choix. **La durée de l'épreuve est de 25 minutes et se déroule par téléphone.**

Une fois l'épreuve orale terminée, un retour vous sera fait sous 3 semaines avec les résultats de votre certification. Deux notes sur 20 sont ensuite données : une pour l'écrit, une pour l'oral. **La moyenne des deux, si elle est supérieure à 10, permet l'obtention de la certification.**



Le passage de la certification est obligatoire pour les formations financées par le CPF

E/ MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

Questionnaire de satisfaction téléphonique du service qualité et/ou questionnaire de satisfaction remis en fin de formation

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr David Allouche à l'adresse mail : referenthandicap@formatexia.com