

Développer la visibilité et l'impact de son site Internet



PRÉSENTIEL

Le site internet devient la première vitrine de l'entreprise. Il est également un moyen de prospection efficace pour vendre ses produits ou services. Les moteurs de recherche sont les premiers leviers pour générer du trafic et ils engendrent la majeure partie de la fréquentation d'un site web. L'enjeu pour le service commercial est donc d'être visible, et surtout, présent le jour où le client potentiel est à la recherche d'une solution

La génération de trafic et la visibilité nécessitent une connaissance du principe d'indexation des moteurs de recherche et une bonne analyse du marketing de la recherche

Cette formation a pour objectifs de fournir les prérequis nécessaires pour augmenter la fréquentation de son site web, préparer une sous-traitance d'optimisation et mettre en place des éléments de mesure de performance des actions réalisées

ERGONOMIE

Tendances du design de site web
Standards à respecter
Bien diriger son internaute

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Principes généraux du SEO
Optimiser les balises de son site
Rédiger des contenus pour les moteurs de recherche
Netlinking
Référencement local : Google My Business

RÉFÉRENCIEMENT PAYANT

Publicité sur Google Adwords
Publicité sur Facebook

ANALYSER SON TRAFIC

Mises en place de google Analytics
Comprendre les principaux indicateurs de performance

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leur expertise technique, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation...

OBJECTIFS

Maîtriser le vocabulaire et les définitions du e-marketing
Répondre aux grands enjeux successifs d'un projet d'optimisation e-marketing
Appréhender le référencement de site web et le fonctionnement des moteurs de recherche
Ecrire pour le web
Identifier et suivre des indicateurs de performance

PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne connaissance de l'internet et des principaux outils de recherche

PUBLIC

Personnel de direction salarié
Personnel d'encadrement (responsable projet...)
Représentant du personnel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION: IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION: APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Cf planning