

# Booster ses ventes grâce au webmarketing

## MODULE 1 - MAÎTRISER LES LEVIERS DU MARKETING DIGITAL

Du marketing au marketing digital : produit, distribution, prix et communication  
Mener une étude marketing opérationnelle : plan marketing, objectifs, mix... S'approprier les leviers du webmarketing : inbound, content, SEO, SEA, SMO, emailing...

## MODULE 2 - CRÉER DE L'ENGAGEMENT ENVERS LA MARQUE

Créer une stratégie sur les réseaux sociaux  
Définir la stratégie Social Média et les objectifs (SMART) Construire sa présence sur les réseaux sociaux Développer et animer sa communauté online  
La gestion de la relation client sur les réseaux sociaux Mettre en œuvre une stratégie marketing d'influence Les différents types de contenus et d'influenceurs Identifier les « bons influenceurs » Mesurer l'efficacité d'une stratégie marketing d'influence

## MODULE 3 - SUIVRE ET ANALYSER LES INDICATEURS SUITE À UNE ACTION MARKETING

De l'importance de mettre en place des indicateurs et les suivre  
Les indicateurs essentiels  
Indicateurs de vente / de contenu / de trafic / emailing  
Les outils indispensables

## MODULE 4 - OPTIMISER LE RÉFÉRENCIEMENT POUR BOOSTER SES VENTES ET SA NOTORIÉTÉ

Optimiser son site pour le référencement naturel (SEO)  
Fonctionnement et enjeux du SEO Optimiser son site pour le SEO Développer une stratégie de netlinking  
Mettre en place des campagnes de référencement payant (SEA)  
Définir un objectif SEA Créer la campagne  
Analyser une campagne SEA  
Optimiser le référencement naturel (SEO) et l'expérience utilisateur  
Faire un audit global de la visibilité de son site internet  
Suivre les indicateurs clés de succès Ouverture sur les nouvelles tendances du SEO  
Activer la publicité digitale pour gagner en visibilité et en performance  
Les bases de la publicité display  
La mise en ligne et l'analyse du display  
Les spécificités de la publicité sur les réseaux sociaux

## MODULE 5 - LES OUTILS DU COMMUNITY MANAGER

Ateliers pratiques sur les plateformes : Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn  
S'approprier les outils de gestion des réseaux sociaux Créer des contenus à forte valeur ajoutée  
Développer la publicité sur les réseaux sociaux Mesurer les performances et suivre les indicateurs

## CERTIFICATION « DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ AVEC LE WEBMARKETING »

Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS5210** par l'organisme certificateur **Webmarketing & co'm**.

Modalités d'évaluation : mise en situation professionnelle portant sur l'élaboration d'une stratégie webmarketing avec soutenance orale et remise d'un rapport. Le candidat a 15 jours de préparation avant la remise de ses écrits. L'écrit est ensuite suivi d'une présentation orale de 20 minutes devant un jury.  
Processus de candidature : afin de s'inscrire à la certification, le candidat devra transmettre son dossier de candidature accompagné d'un CV à jour.  
Adaptation des conditions d'examen pour les personnes en situation de handicap : le référent handicap prendra en compte dès l'inscription du candidat sa situation de handicap, si celle-ci est mentionnée. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

## 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, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

## OBJECTIFS

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

## PRÉ-REQUIS

Une première expérience professionnelle est appréciée

## PUBLIC

La formation et la certification s'adressent à un public de professionnels souhaitant mettre en place une stratégie de webmarketing en vue de développer l'activité de leur entreprise

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement  
Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

### PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives  
Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

### APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois [formateur@naxis.fr](mailto:formateur@naxis.fr)

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Cas pratiques  
Évaluation de la formation  
Questionnaire de satisfaction  
Bilan du formateur

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence  
Validation des compétences

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

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

## DATES

Voir planning

