

Booster ses ventes grâce au webmarketing



INTER / INTRA



PRÉSENTIEL



À DISTANCE



CERTIFIANT

ÉVALUATION D'ENTRÉE

QCM de début de formation, recueil des besoins



FORMATION EN CLASSE VIRTUELLE OU EN PRÉSENTIEL (42 h)

Objectifs : Analyse des pratiques et assimilation des compétences clés, partages d'expériences

Animation - évaluation : Echanges interactifs, mises en situation, exercices et applications sur les plateformes

MODULE 1 - MAÎTRISER LES LEVIERS DU MARKETING DIGITAL (7h)

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 (7h)

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 - OPTIMISER LE RÉFÉRENCIEMENT POUR BOOSTER SES VENTES ET SA NOTORIÉTÉ (7h) - PARTIE 1

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

MODULE 4 - OPTIMISER LE RÉFÉRENCIEMENT POUR BOOSTER SES VENTES ET SA NOTORIÉTÉ (7h) - PARTIE 2

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 - MAÎTRISER LES OUTILS DU COMMUNITY MANAGEMENT (7h)

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

MODULE 6 - SUIVRE ET ANALYSER LES INDICATEURS SUITE À UNE ACTION MARKETING (7h)

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

ÉVALUATION DE SORTIE

QCM de fin de formation, validation des compétences, Plan Individuel de Progrès



CERTIFICATION

Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" enregistrée à France Compétences sous le numéro [RS521Q](#) par l'organisme certificateur [Webmarketing & co'm](#).

Référent et tuteur pédagogique : Chloé

Fondatrice et dirigeante d'une agence de webmarketing, Chloé est spécialiste du marketing digital et propose aux entreprises des outils opérationnels pour développer leur notoriété et leur marque sur internet, augmenter leur trafic et développer leurs ventes. formateurs@naxis.fr



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 ainsi qu'une connaissance de l'outil internet.

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, entrepreneur(e), responsable webmarketing, Community Manager, toute personne en charge de la communication digitale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Methodologie I.A.A. :

IMPLIQUER - APPLIQUER - ACCOMPAGNER

IMPLIQUER

Evaluation d'entrée, recueil des besoins et définition des objectifs de formation

APPLIQUER

6 modules de 7h, soit 42h au total pour travailler les compétences clés avec le formateur

ACCOMPAGNER

Evaluation de sortie, validation des compétences et du Plan Individuel de Progrès

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Plateforme interactive

Contenus en ligne, exercices donnés par le formateur, support de formation

ÉVALUATION



Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, mises en application...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire

Synthèse fin de stage du formateur

SUIVI PENDANT 3 MOIS



Possibilité d'échanger avec le formateur par mail

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 tuteur

