

Fiche programme de formation

WEBMARKETING

INTITULÉ DE LA FORMATION

Webmarketing : définir et piloter une stratégie digitale performante

OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de concevoir, déployer et analyser une stratégie de webmarketing, en mobilisant les principaux leviers du marketing digital (contenu, référencement, publicité en ligne, email marketing, réseaux sociaux et mobile), afin d'améliorer la visibilité, l'acquisition et la fidélisation.

PRÉREQUIS

- Maîtrise de l'environnement informatique (Windows ou macOS)
- Connaissances de base du Web et des sites Internet
- Aucun prérequis technique avancé

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital
- Identifier et choisir les leviers webmarketing adaptés à ses objectifs
- Structurer une stratégie de contenu et d'acquisition
- Mettre en œuvre des campagnes de marketing digital
- Utiliser les outils de diffusion et de gestion des campagnes
- Analyser les performances et ajuster les actions mises en place

PUBLIC VISÉ

Tout public

- Entrepreneurs / indépendants
- Chargés de communication / marketing
- Responsables de projets digitaux
- TPE / PME
- Toute personne souhaitant développer sa visibilité en ligne

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée totale : 2 jours - 14 heures
- Modalité : présentiel / distanciel / intra entreprise
- Effectif : 1 à 6 participants
- Horaires : modulables

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 – Introduction au webmarketing

- Présentation de la formation et recueil des attentes des participants
- Comprendre les enjeux du marketing digital
- Découvrir le vocabulaire et les concepts clés
- Identifier les différents leviers du webmarketing

Module 2 – Cadre et fondamentaux du marketing digital

- Principes et applications du marketing digital
- Rôle du site Web dans une stratégie marketing
- Marketing de contenu et visibilité
- Panorama des moteurs de recherche et annuaires
- Articulation entre SEO, SEA et netlinking

Module 3 – Référencement et visibilité en ligne

- Comprendre le référencement organique
- Recherche et sélection de mots-clés pertinents
- Optimisation du contenu du site
- Introduction au Search Engine Marketing (SEA)
- Comprendre le fonctionnement des liens sponsorisés

Module 4 – Publicité en ligne, e-pub et affiliation

- Principes de la publicité digitale
- Découvrir les formats publicitaires
- Comprendre l'affiliation
- Tendances créatives et technologiques
- Déclinaison de campagnes multi-supports
- Outils de gestion et plateformes publicitaires

Module 5 – Email marketing et communication directe

- Comprendre les principes de l'email marketing
- Marketing de permission et gestion des abonnés
- Lutte contre le spam et bonnes pratiques
- Sponsoring de newsletters
- Cadre juridique et réglementation

Module 6 – Réseaux sociaux, buzz et marketing communautaire

- Comprendre les mécanismes des médias sociaux
- Cercles d'influence et communautés
- Intégrer les réseaux sociaux dans une stratégie digitale
- Blog marketing et création de contenu
- Gestion de l'e-réputation et des situations de crise

Module 7 – Mobile marketing

- Comprendre les usages mobiles
- Applications mobiles et stratégies associées
- Géolocalisation et marketing de proximité
- Utilisation des QR codes

Module 8 – Analyse des performances et outils

- Comprendre l'importance de la mesure des résultats
- Découvrir les outils d'analyse web
- Interpréter les indicateurs clés de performance
- Ajuster et optimiser les actions marketing

Module 9 – Bilan et mise en pratique

- Synthèse des leviers abordés
- Mise en application sur des cas concrets
- Évaluation finale des acquis

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Études de cas concrets
- Démonstrations commentées
- Exercices pratiques
- Support pédagogique remis en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Ordinateur connecté à Internet
- Outils webmarketing et plateformes digitales
- Supports de cours numériques
- Études de cas et exemples concrets

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations formatives tout au long de la formation
- Études de cas
- Élaboration d'une stratégie webmarketing
- Questionnaire d'auto-évaluation en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation remise au stagiaire

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour toute demande d'adaptation, merci de nous en faire part afin d'étudier ensemble les solutions possibles.

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Inscription sur demande

Le délai d'accès varie en fonction du mode de financement retenu. Un délai supplémentaire peut être nécessaire dans le cadre d'un financement via le CPF.

TARIFS

Tarif : NC

Financements possibles selon éligibilité : OPCO, FAF, financement personnel.

Formation éligible au financement par le Compte Personnel de Formation (CPF).

