



LE WEBMARKETING

Au terme de cette formation le stagiaire maîtrisera les fondamentaux du webmarketing et la mise en place d'une stratégie. Cette formation vous apportera également les clés pour optimiser votre référencement, réussir vos campagnes AdWords et Facebook Ads, susciter de l'engagement sur les réseaux sociaux, mais aussi analyser et mettre en place des actions tactiques avec Google Analytics, comprendre l'A/B testing et l'expérience utilisateur, optimiser vos taux de conversion.

FORMATION BLENDED - LEARNING

Durée : au choix : 21, 28 ou 35 heures dont +/- 1/3 en Visioconférence

Détail :

- ✓ Blended Learning : 1/3 par Visioconférence et 2/3 par E-learning
- ✓ Date de départ : date inscrite sur demande de prise en charge
- ✓ Date de fin : 8 semaines après le début de formation.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- ✓ Toute personne travaillant dans le marketing, la communication ainsi qu'à toute personne, entrepreneur dans le digital, chef d'entreprise, webmaster, webmarketeur, ayant en charge un site et devant mettre en place une e-stratégie basée sur une réflexion de visibilité et d'efficacité.

Prérequis

- ✓ Cette formation nécessite une pratique internet courante.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux du webmarketing
- Maîtriser une stratégie webmarketing
- Adapter sa stratégie au marketing web Améliorer sa e-visibilité
- Obtenir un trafic qualifié sur son site
- Transformer les internautes de passage en cyberconsommateurs.

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Chapitre 1 :

La transformation digitale en marche

Chapitre 2 :

Révolution Sociétale et Technologique

Chapitre 3 :

La maîtrise de l'information

Chapitre 4 :

Pourquoi et comment intégrer Internet à sa stratégie d'entreprise

Chapitre 5 :

Disposer d'une stratégie de communication adaptée

Chapitre 6 :

Les métiers du digital

Chapitre 7 :

Mettre en place une stratégie d'Inbound Marketing

Chapitre 8 :

Référencement : optimiser la visibilité SEO d'un site internet

Chapitre 9 :

Organiser sa stratégie Social Media

Chapitre 10 :

E-CRM et Automation marketing

Chapitre 11 :

Liens sponsorisés (Search Ads)

Chapitre 12 :

Publicité Display

Chapitre 13 :

Social Media Advertising

Chapitre 14 :

Native Advertising

Chapitre 15 :

Les Market Places

Chapitre 16 :

Focus sur l'affiliation

Chapitre 17 :

Le dropshipping comme levier de croissance pour les e-commerçants

Chapitre 18 :

Optimiser sa conversion

Chapitre 19 :

Google Analytics

Chapitre 20 :

Créer ses dashboards

Chapitre 21 :

L'User eXperience

Chapitre 22 :

Pratiquer l'A/B Testing

Chapitre 23 :

Economiser du temps grâce aux API et Scripts

Chapitre 24 :

Suivre sa e-réputation

ORGANISATION

Formateur

La formation est assurée par un ou une professionnel(le) de la pédagogie, maîtrisant parfaitement l'outil informatique et particulièrement les spécificités du e-learning. Ses compétences professionnelles et pédagogiques ont été validées par des certifications et/ou approuvées par notre équipe pédagogique. Il enregistre plusieurs années d'expérience dans le domaine juridique et plus particulièrement dans celui de sécurisation des données. Il suit en temps réel la progression du parcours pédagogique de chaque apprenant durant toute la durée de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Connexion à la plate-forme de Blended Learning « Digilearning » à l'aide d'identifiants personnels qui ont été communiqués par mail avant le début de la formation
- Intégration d'une application de visioconférence autorisant une partie de la formation en visioconférence avec le formateur
- Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des vidéos d'aide à la pratique personnelle. Supports pédagogiques « ENI » et « ESINO »
- Exercices et questionnaires en ligne : Questions à trous, Qcm/Qrm, questions correspondance/apparier, questions ouvertes, zones sur image (hotspot), réponse sur image, questions calculées, réordonner des mots, correspondance par glisser/coller, expression orale, compréhension à la lecture....
- Mise à disposition d'un forum dédié au cours et d'un wiki.

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

- Suivi en ligne du stagiaire par le e-formateur en temps réel durant toute la durée de la formation en e-learning avec possibilité d'intervention par message interne, chat ou visioconférence en cas de problématique
- Intervention du e-formateur par visioconférence en fin de parcours pour récapitulatif de la formation et personnalisation à chaque cas personnel.
- Mise à disposition d'un chat interne 24/24H
- Mise en place de questionnaires variés et ludiques après chaque module en e-learning avec évaluation des savoirs faire acquis par le stagiaire. (Questions à trous, Qcm/Qrm, questions correspondance/apparier, questions ouvertes, zones sur image (hotspot), réponse sur image, questions calculées, réordonner des mots, correspondance par glisser/coller, expression orale, compréhension à la lecture....
- Mise en place de travaux personnalisés à réaliser sur l'espace dédié à cet effet avec corrections du e-formateur
- Formulaire d'évaluation en ligne à la fin de la formation débouchant sur la remise d'une Attestation de suivi de formation
- Mise en ligne de feuille d'émargement pour la partie de formation en Visioconférence dite « synchrone » et d'une feuille d'assiduité avec récapitulatif des connexions pour la partie de formation en e-learning dite « asynchrone »
- Mise en ligne d'une enquête de satisfaction concernant la formation afin d'évaluer la prestation de formation sous les aspects techniques et pédagogiques.

POINTS FORTS

- Mixte de formation en e-learning et visioconférence
- Formation disponible 7/7 j 24/24 h
- Formation personnalisée individuelle
- Traçabilité et suivi permettant de répondre aux exigences de la formation professionnelle
- Remise d'un Certificat d'Aptitude Webmarketing

Eric PREBIN | DIGILEARNING

Centre Formation enregistré
N° 32 59 09996 59
31, rue des prés 59280 Armentières
Siret N° 388 285 298 00047

03 68 38 50 33 | 06 17 57 32 21

eprebin@icloud.com
