

Formation

Marketing Digital

🕒 35h sur 8 semaines

💻 E-learning & mentorat

👤 Mentors experts



Développer son activité avec le Webmarketing.

Les plus de cette formation.

Dans un univers numérique en constante évolution, comprendre et maîtriser le webmarketing est essentiel pour augmenter votre visibilité et atteindre vos objectifs commerciaux.

Notre formation est conçue pour vous guider à travers les multiples facettes du marketing digital. De l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO) à la publicité en ligne (Ads), en passant par la maîtrise des réseaux sociaux et le content marketing, nous vous fournirons les clés pour attirer des prospects grâce à tous les leviers du marketing digital !

Objectifs.

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

PUBLIC

Débutants, intermédiaires, entrepreneurs, responsables et chargés de communication, chefs de projet, indépendants.

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience professionnelle est appréciée.
Maîtriser l'outil informatique PC ou Mac et la navigation sur internet.
Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette ainsi que d'un accès internet haut débit.

DURÉE

La durée estimée de la formation est **35h**.

MODALITÉS

Formation **à distance**.

RYTHME

La formation a été conçue pour être **réalisée en 8 semaines**.

ÉVALUATION

Quiz tout au long de la formation sur la plateforme e-learning.
Examen final directement sur la plateforme en fin de parcours.

CERTIFICATION

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

TARIF

1990 € TTC (prix public)

MODALITÉS DE PAIEMENT

Selon modalités de Mon Compte Formation dans le cadre d'un financement via le **CPF**.
Par prélèvement bancaire, échelonné en plusieurs paiements, dans le cas d'un financement sur fonds propres.
Éligible au financement **Pôle Emploi, OPCO et fonds de formation**.

Programme.

MODULE 1 - LES FONDAMENTAUX DU WEBMARKETING

Mettre en place sa stratégie webmarketing

- Données clés sur le webmarketing
- Les principaux leviers d'acquisition
- Avantages et inconvénients de chaque levier
- Le suivi de l'audience et des résultats
- Se fixer des objectifs SMART
- L'analyse du contexte et l'orientation stratégique
- Suivre son e-réputation
- Mettre en place une veille webmarketing

Cas pratique : Préciser sa cible et définir ses objectifs SMART

Le référencement payant : Google Ads

- Introduction à Google Ads
- Création d'une campagne
- Suivi et reporting
- L'optimisation d'une campagne

Cas pratiques : Atelier découverte Google Ads

L'email marketing

- Les solutions d'email marketing
- Mettre en place une campagne emailing
- Conseils pour une stratégie d'email marketing performante

Cas pratiques : Atelier créer une campagne d'email marketing

Programme.

MODULE 2 - LES FONDAMENTAUX DU RÉFÉRENCEMENT

Introduction

- Marché des moteurs de recherche, piliers et étapes du référencement.

L'Audit sémantique

- Identification des mots-clés et outils à utiliser

Cas pratiques : Réaliser son premier audit sémantique

Les facteurs clés de l'optimisation technique

- Comment les moteurs analysent votre site
- L'optimisation des titres et metas
- L'optimisation du contenu, des images et des vidéos
- L'optimisation des URL du site
- L'optimisation de la navigation et du maillage interne
- Les critères d'analyse du comportement de l'internaute
- L'optimisation pour un usage mobile
- Les techniques d'optimisation spécifiques aux CMS (Wordpress)
- L'impact de l'hébergement et du temps de chargement
- Respecter les guidelines des moteurs
- S'adapter aux prochaines mises à jour de Google (Les sources à suivre)

Cas pratiques : Optimisation d'une page

La soumission et le suivi de l'indexation d'un site

- Comment soumettre son site aux moteurs
- Maîtriser l'indexation de son site

Cas pratique : Prendre en main Google Search Console

Programme.

MODULE 2 - LES FONDAMENTAUX DU RÉFÉRENCEMENT

L'optimisation éditoriale

- Qu'est-ce que l'optimisation éditoriale
- Mettre en place une charte éditoriale
- Comment structurer un article
- Cohérence sémantique des contenus

Cas pratique : Rédaction d'un contenu optimisé

Mettre en place une stratégie de netlinking

- Consignes des moteurs en matière de netlinking
- Les indicateurs de popularité
- Mettre en place une stratégie de netlinking pérenne

Mettre en place le suivi de son référencement

- Se fixer des objectifs SMART
- Google Analytics pour le suivi du référencement
- Mettre en place un tableau de bord de suivi

Programme.

MODULE 3 - METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE SOCIAL MEDIA

Introduction au web social

L'importance du brief comme point de départ de sa stratégie

Les grandes étapes d'une stratégie social média

- Définir une charte éditoriale et choisir les réseaux en fonction des objectifs
- Mettre en place un calendrier éditorial

Les réseaux sociaux grand public

- Communiquer sur Facebook
- La publicité Facebook
- Communiquer sur Twitter
- Communiquer sur les réseaux visuels : Instagram, Pinterest...
- Les autres réseaux sociaux : Youtube, Snapchat...

Cas pratiques : S'entraîner à rédiger sur les réseaux sociaux, appréhender les ciblage publicitaires Facebook, réflexion sur sa stratégie social media

Les réseaux sociaux professionnels

- Les alternatives à LinkedIn
- Comment utiliser LinkedIn à titre personnel
- Organiser la présence de sa société sur LinkedIn
- La publicité LinkedIn

Cas pratiques : Échanges autour des profils des participants, créer les grandes lignes de sa charte

Analyser les résultats de sa stratégie social média

Mettre en place une stratégie de marketing d'influence

- Pourquoi communiquer auprès des influenceurs
- Comment communiquer auprès des influenceurs
- Le déroulement d'une opération de marketing d'influence
- Mesurer les retombées d'une opération de marketing d'influence

Cas pratiques : Créer un brief de campagne d'influence marketing, faire une sélection d'influenceurs, organiser un événement

Moyens d'encadrement.

L'équipe Educademy sera présente tout au long du parcours de formation par mail et par téléphone avec pour mission d'accompagner au quotidien les apprenants.

Micro-entrepreneurs chevronnés ou experts du sujet, ils sont là pour répondre à toutes les questions sur le contenu de la formation. Ils veillent à ce que l'expérience d'apprentissage se déroule au mieux.

Assistance technique et pédagogique

Julie Dupuis

mentor@educademy.fr

Un expert dédié à la formation.



Jeremy Trigueros

“Créateur de contenus, mentor et formateur en auto-entreprise, j'accompagne les entrepreneurs dans leurs réussites en leur délivrant les bonnes pratiques et compétences pour développer leur activité de manière pérenne.”

Méthodes pédagogiques.

La formation à distance : flexibilité et accessibilité

Chez Educademy, nos formations se déroulent à distance pour **permettre à chacun d'accéder à l'apprentissage**, quel que soit son emplacement ou son emploi du temps.

Notre offre de formation à distance sur :

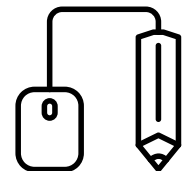
- une plateforme e-learning adaptée à tous
- des ressources pédagogiques interactives (vidéo, texte, exercices interactifs etc.)
- une équipe d'experts dévoués.



**Avancez à votre
rythme**



**Sur ordinateur et
tablette**



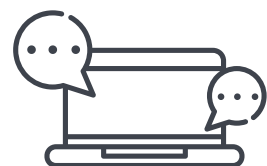
**Exercices et QCM en
ligne**



**Mentorat en direct
avec un expert**



**Plateforme dédiée à
votre formation**



**De l'aide tout au
long du parcours**

Évaluations.

Test de positionnement

Avant de commencer votre parcours, un test de positionnement effectué sur la plateforme permettra d'évaluer vos compétences et connaissances.

Évaluation pendant la formation

Tout au long de votre parcours de formation vous trouverez :

- Des QCM
- Des exercices

À la fin de chaque module vous aurez également une petite évaluation pour vérifier que les points les plus importants sont acquis.

Examen final

En fin de parcours, vous réaliserez un examen final sous forme de QCM chronométré à réaliser sur la plateforme de formation.

Certification.

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.**

Date d’enregistrement : 30/06/2020

Date d’échéance de l’enregistrement : 30/06/2025

Les modalités d’organisation

Vous aurez **15 jours pour préparer et rendre les écrits** (3 cas pratiques) dont les énoncés vous seront communiqués en fin de formation.

Vous serez contacté par un jury qui planifiera l’oral où vous aurez à **présenter vos cas pratiques** et argumenterez vos choix.

Cette soutenance aura lieu au plus tard trois semaines après la fin de votre formation et la date vous sera communiquée dès la fin de session.

En cas de **réussite** à l’examen, vous obtiendrez votre certification « **Développer son activité avec le webmarketing** » (RS5210) et pourrez mettre en avant celle-ci sur votre CV.

A préparer avant le Jour J

Le jour de l’examen, assurez vous d’avoir à disposition :

- Une **pièce d’identité**
- Un **ordinateur** avec une **caméra** et une **bonne connexion internet**

Accessibilité Handicap.

L'intégralité de nos formations est réalisée à distance (e-learning).

Nous nous renseignons systématiquement en amont auprès de nos élèves afin de pouvoir **adapter les modalités pédagogiques** de la formation et son animation lorsqu'une situation de handicap nous est indiquée.

De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Notre référente handicap

Juliette Gayraud,
referent-handicap@educademy.fr



Educademy.

educademy.fr