



## MARKETING DIGITAL

# Développer son activité avec le webmarketing



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Votre formation vous permettra d'acquérir les compétences pour :

- **mettre en place une stratégie webmarketing**
- **organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing**
- **suivre et évaluer les résultats d'une communication**



### PUBLIC CIBLÉ

Salariés en poste, demandeurs d'emploi, entreprises, particuliers.



### PRÉREQUIS

Première expérience professionnelle appréciée.  
Connaissance de l'outil internet.



#### DURÉE

35 heures



#### HORAIRES DES SESSIONS

Accès illimité à la plateforme pendant toute la durée de souscription



#### LIEU DE FORMATION

FOAD  
(Formation ouverte à distance)



#### PRIX (TTC)

À partir de 1490€



## CONTENU DU PROGRAMME

### **01 - Introduction au marketing digital**

- Introduction au Marketing digital
- Ecosystème du marketing digital
- Marketing 2



- Analyser le **contexte, l'environnement de l'entreprise et l'écosystème** du web marketing pour en dégager les opportunités à saisir
- Elaborer un **plan d'action associé à des objectifs SMART et des indicateurs de performance** pour organiser des actions cohérentes et maîtrisées.

### **02 - Définir une stratégie marketing digitale adaptée**

- Fixer vos objectifs
- Elaborer une stratégie marketing adaptée
- Réaliser une étude de marché
- Planifier, mesurer et analyser
- Quiz - Premiers pas



- Réaliser un **audit de l'existant de la présence de l'entreprise sur le web** pour identifier son **positionnement** et en dégager les orientations à prendre pour **accroître sa visibilité et sa notoriété**
- Elaborer les **orientations d'un plan d'action en tenant compte du contexte de l'entreprise** pour définir le projet et les axes stratégiques et prioritaires sur lesquels orienter la stratégie Webmarketing
- Evaluer les **moyens financiers, humains et organisationnels** à déployer pour le projet pour établir le budget alloué à la mise en place de la stratégie Webmarketing



- Organiser et planifier **les tâches à réaliser pour donner un cadre à suivre, un timing à respecter et développer l'activité de l'entreprise via le webmarketing**
- Utiliser les **techniques de veille sur internet pour anticiper les évolutions du numérique et de la communication webmarketing**
- Analyser le **retour sur investissement des actions mises en œuvre pour mesurer leur efficacité et améliorer la performance.**

---

### **03 - Les leviers du marketing digital**

- Démarrer un projet de site
- Mettre en œuvre une stratégie de référencement
- Faire un audit sémantique
- KPI



- Identifier les **influenceurs les plus pertinents à contacter pour permettre la réussite des objectifs et du projet**
- Identifier les **expressions recherchées par les internautes sur les moteurs de recherche en adéquation avec les objectifs de l'entreprise**
- Identifier des **différents leviers de promotion et d'acquisition de trafic sur le web pour sélectionner les plus adaptés au projet**
- Développer et adapter les **contenus des différents supports digitaux existants pour améliorer leur efficacité, leur performance et accroître le référencement naturel**



- Concevoir et mettre en place des **campagnes de communication sur le web en adaptant et personnalisant les messages en fonction de la cible visée et des médias et autres supports utilisés pour attirer le consommateur et fidéliser les clients**
- Mettre en place des **actions de communication auprès des influenceurs pour les transformer en relai d'informations et en ambassadeur de la marque**
- Développer la **présence de l'entreprise sur les différents supports Webmarketing pour accroître sa visibilité et son influence sur les réseaux**
- Mettre en place des **actions de contrôle de la e-réputation de l'entreprise en tenant compte des informations révélées par les communautés sur le web pour activer rapidement les actions correctives si nécessaires.**

---

#### **04-La stratégie de communication**

- Elaborer une stratégie de communication
- Affiliation
- Emailing
- Partenariat



- Apprendre à **élaborer une stratégie de communication en ligne cohérente**
- comprendre **les canaux de communication numérique**
  - utiliser efficacement **les médias sociaux**
- mettre en place une **campagne de communication ciblée.**



## **05 - Au coeur des réseaux et médias sociaux**

- Social média marketing
- E-Réputation & Marketing viral
- Mobile marketing
- Data marketing
- Cybersécurité



- Identifier et sélectionner les **médias sociaux en adéquation avec la stratégie Webmarketing pour gérer l'image de marque et promouvoir les produits**
- Mettre en place des **actions de contrôle de la e-réputation de l'entreprise en tenant compte des informations révélées par les communautés sur le web pour activer rapidement les actions correctives si nécessaires**
- Piloter les **actions de communication webmarketing en ajustant les différents dispositifs pour assurer leur déploiement et leur continuité.**

---

## **06-Bonus**

- Cybersécurité



- Apprendre à **identifier et à se prémunir contre les menaces telles que les cyberattaques, les fraudes en ligne, et les violations de données**
- Acquérir les **compétences pour sécuriser ses activités en ligne et protéger les données clients.**



## **FACEBOOK**

- Initiation aux réseaux sociaux
- Profil de l'utilisateur
- Explorer l'interface
- Personnaliser les pages
- Booster une page
- Gestion de publicités
- KPI's



- Optimiser le **référencement de la marque sur les moteurs de recherche pour accroître sa visibilité**

- Utiliser les **outils et les techniques Webmarketing adaptés à chaque média social pour générer du trafic et accroître le taux de transformation de visiteurs en clients**

- Suivre les **différents indicateurs de performance du plan d'action de la stratégie Webmarketing pour vérifier les écarts entre les résultats attendus et ceux obtenus**

- Analyser les **résultats des opérations webmarketing via des outils d'analyse pour suivre les actions réalisées et proposer des axes d'amélioration**

- Mesurer l'**impact du Webmarketing sur la communication globale pour évaluer la performance des actions réalisées**

- Combiner de **manière itérative tests et mesures pour permettre à l'entreprise d'améliorer chacune de ses actions dans une démarche d'amélioration continue.**



## **INSTAGRAM**

- Débuter sur Instagram
- Les abonnés
- Instagram : Réseau social de l'image
- Techniques photographiques avec un smartphone
- Les publications
- Instagram Business
- Les influenceurs



- Optimiser le **référencement de la marque sur les moteurs de recherche pour accroître sa visibilité**
- Utiliser les **outils et les techniques Webmarketing adaptés à chaque média social pour générer du trafic et accroître le taux de transformation de visiteurs en clients**
- Développer **la présence de l'entreprise sur les différents supports Webmarketing pour accroître sa visibilité et son influence sur les réseaux**
- Analyser les **résultats des opérations webmarketing via des outils d'analyse pour suivre les actions réalisées et proposer des axes d'amélioration.**

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Méthode d'apprentissage basée sur **l'auto-apprentissage** via une **plateforme e-learning**. Un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire sur la plateforme e-learning. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (LMS) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe les cours en ligne, actualisés et les exercices d'évaluation.

**Nature des travaux :** Quizz

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la formation à distance :

1/ Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné via **un suivi téléphonique hebdomadaire** (voir plus si besoin) et/ou **messagerie intégrée** à la plateforme e-learning. Il peut également solliciter **un accompagnement technique ou pédagogique** par e-mail à l'adresse de son tuteur.

2/ Les **tuteurs en charge** de son suivi sont tenus de **l'assister** en vue du bon déroulement de la formation et du passage de certification.

3/ Des **e-mails de suivi** seront également adressés au stagiaire **tout au long de sa formation.**



## ASSISTANCE TECHNIQUE & ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

---

### NOTE :

Nos programmes de formation en e-learning sont systématiquement complétés par une assistance technique dédiée et un accompagnement pédagogique personnalisé.

**En début de formation, un tuteur-expert assigné au stagiaire, communiquera à ce dernier les guides et informations pratiques relatifs à sa formation, ainsi que ses coordonnées (téléphone et e-mail) sur lesquelles il sera joignable, du lundi au vendredi, de 9h00 à 18h00.**

**En parallèle lors du premier appel téléphonique, il s'assurera que la prise en main technique de la formation par le stagiaire est effective, puis il procèdera à une présentation de la plateforme avec en perspective le passage d'examen de la certification.**

### Assistance technique :

**Bon à savoir :** *En amont de la souscription à la formation, une évaluation de la compatibilité du matériel du stagiaire avec la plateforme elearning correspondant à la formation sera effectuée.*

**Lors du premier appel** par le tuteur-expert, **un contrôle de la prise en main technique** est effectué. Si des **problèmes techniques sont avérés, le service d'assistance technique sera alors sollicité par le tuteur** afin de venir en aide au stagiaire et de solutionner ses problèmes.

**En cas de difficulté technique, et pendant toute la durée** de leurs formations, les stagiaires pourront **contacter leur tuteur-expert qui sera, soit en mesure d'apporter les réponses souhaitées, soit de transmettre la demande au service assistance.**

Que ce soit pour résoudre des problèmes de connexion, d'accès aux modules de formation, ou pour toute autre question d'ordre technique, **notre assistance est rompue à ces problématiques spécifiques liées aux formations elearning. Elle est donc en mesure d'apporter des réponses rapides et efficaces.**

### Accompagnement pédagogique :

**Bon à savoir :** *Nous croyons en l'importance d'un apprentissage personnalisé et adapté aux besoins spécifiques de chaque stagiaire. Ainsi, notre équipe de tuteurs-experts est là pour répondre aux questions, clarifier les concepts difficiles, conseiller, orienter et guider les apprenants tout au long de leur parcours de formation.*

L'accompagnement pédagogique est organisé autour des actions suivantes :

- **Suivi téléphonique hebdomadaire** par le tuteur-expert avec **prise de rendez-vous pour le prochain entretien.** Une liste d'actions souhaitées est envoyée ensuite par email.



- **Hotline téléphonique du tuteur du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.** Si le tuteur-expert dédié au stagiaire n'est pas disponible, un autre membre de l'équipe pédagogique est alors en capacité de prendre les appels.
- **Support via l'adresse e-mail du tuteur. Une réponse** est apportée au maximum **dans les 24 heures ouvrables.**
- **Envois réguliers d'e-mails** : emails de présentation, suivi selon les jalons de l'avancement, de documentation, d'astuces, de bonnes pratiques, d'échéance, d'inscription aux examens ...
- **Accompagnement pédagogique et administratif pour la préparation et le passage de l'examen de certification.**

Le tuteur-expert, responsable du suivi, s'engage à accompagner le stagiaire pour garantir le bon déroulement de la formation et le passage de la certification.

## MODALITÉS DE FORMATION

---

**FOAD** (Formation Ouverte À Distance)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

---

### En amont et durant la formation :

Un **test de positionnement** sera effectué **en amont** de la formation afin d'évaluer la **progression** du stagiaire. Afin de valider ses acquis, des questions seront posées sous forme d'exercices interactifs tout au long de la formation.

### A l'issue de la formation :

L'**action de formation** est sanctionnée par **le passage d'une certification** qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences. À l'issue de cette formation, le stagiaire recevra **une attestation de formation téléchargeable** au format PDF.

Dès que le stagiaire **termine sa formation**, son tuteur **l'accompagnera** pour **l'organisation et le passage de la certification Développer son activité avec le webmarketing enregistrée à France Compétences sous le numéro RS5210** par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.

Le stagiaire **doit être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam, d'un micro et d'une connexion internet** pour le passage de sa certification. A **l'issue du test**, le candidat se voit attribuer **un score (0 à 1000)**, correspondant à **un niveau (Initial, basique, opérationnel, avancé ou expert)**, ce qui lui permettra de faire valoir ses compétences sur le marché du travail.



### **Les compétences attestées :**

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



### **Modalités d'évaluation**

Le passage de la certification se compose de **2 épreuves : une épreuve écrite et une épreuve orale.**

L'épreuve écrite consiste en la réalisation de **3 cas pratiques : Mise en place stratégie Webmarketing – Application opérationnelle d'une communication Webmarketing – Suivi et évaluation de la communication.** La réussite de cet écrit permettra au candidat de passer l'examen oral.

Pour **l'épreuve orale**, vous devrez présenter vos **3 cas pratiques** et justifier de vos choix. **La durée de l'épreuve est de 25 minutes et se déroule par téléphone.**

Une fois l'épreuve orale terminée, un retour vous sera fait sous 3 semaines avec les résultats de votre certification. Deux notes sur 20 sont ensuite données : une pour l'écrit, une pour l'oral. **La moyenne des deux, si elle est supérieure à 10, permet l'obtention de la certification.**



*Le passage de la certification est obligatoire pour les formations financées par le CPF*

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS**

---

**Audit téléphonique** du service qualité et/ou questionnaire de satisfaction remis en fin de formation.

*NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : [referenthandicap@kalyane.com](mailto:referenthandicap@kalyane.com)*