

Référence	5-NO-EMARK
Durée	2 jours (14 heures)
Éligible CPF	NON
Mise à jour	27/11/2023

Web Marketing



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux et le potentiel du Web Marketing
- Appréhender les notions de référencement, ePub (social ads), emailing, réseau sociaux, community management, buzz, mobile marketing
- Connaître le cadre légal
- Etre capable de définir une stratégie et la mettre en place soi-même ou être capable de choisir son prestataire



PUBLIC CONCERNE

Tout public
Webmaster ou toute personne travaillant au sein d'une direction générale, direction commerciale, direction marketing



PREREQUIS

Pas de prérequis spécifiques



MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.



MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles



MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.

Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.

Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.

L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.

Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



ORGANISATION

Délai d'accès : 5 jours ouvrés
(délai variable en fonction du financeur)

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



ACCESSIBILITE

Les personnes en situation d'handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



PROFIL FORMATEUR

Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention

Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.



CERTIFICATION POSSIBLE

Aucune

Web Marketing

PRESENTATION DE LA FORMATION, DES PARTICIPANTS ET DE LEURS ATTENTES SPECIFIQUES

LE CADRE DU MARKETING DIGITAL

- Le cadre du marketing digital
- Concepts, principes, applications, vocabulaire

SITE WEB ET STRATEGIE MARKETING DU CONTENU, REFERENCEMENT ORGANIQUE, SEARCH ENGINE MARKETING ET NET LINKING

- Principes et fondamentaux
- Panorama des moteurs et annuaires
- Optimisation du contenu du site
- Recherche et insertion de mots clés pertinents dans les moteurs
- Les annonces textes (liens sponsorisés), outils ...

E-PUB & AFFILIATION

- Principes
- Tendances créatives et technologiques
- Déclinaison de campagnes
- Outil de gestion, plateformes

EMAIL MARKETING : LES GENERALITES

- Anti-spams
- Marketing de permission
- Gestion des abonnés
- Sponsoring de newsletters
- Cadre juridique

BUZZ, MEDIAS SOCIAUX ET BLOG MARKETING

- Principes, cercles d'influence et communautés
- Réseaux sociaux
- Gestion de crise

MOBILE MARKETING

- Applications mobiles
- Géolocalisation
- QRcode

OUTIL D'ANALYSE

- Principes et exemples

BILAN, EVALUATION ET SYNTHESE DE LA FORMATION