

WEB MARKETING

Durée

2 jours

Référence Formation

5-NO-EMARK

Objectifs

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

Participants

Formation ouverte à tous DG, Direction commerciale, direction marketing, Webmaster

Pré-requis

Pas de prérequis spécifique

PROGRAMME

·Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

·Le cadre du marketing digital

Le cadre du marketing digital

Concepts, principes, applications, vocabulaire

·Site Web et stratégie marketing du contenu, Référencement organique, Search Engine Marketing et Net linking

Principes et fondamentaux

Panorama des moteurs et annuaires

Optimisation du contenu du site

Recherche & insertion de mots clés pertinents dans les moteurs

Les annonces textes (liens sponsorisés), outils...

·E-Pub & Affiliation

Principes

Tendances créatives & technologiques

Déclinaison de campagnes

Outil de gestion, plateformes

·Email marketing : les généralités

Anti-spams

Marketing de permission

Gestion des abonnés

Sponsoring de newsletters

Cadre juridique

·Buzz, médias 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, évaluation et synthèse de la formation

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.

Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.

En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.

Formateur expert dans son domaine d'intervention

Apports théoriques et exercices pratiques du formateur

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants

Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM. Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.