



L'Agence Tristanah est un organisme de formation enregistré sous le numéro 23 76 04403 76 auprès du Préfet de la région de Haute-Normandie

Public concerné : Cette formation s'adresse aux salariés ou demandeurs d'emplois qui envisagent de se positionner sur une nouvelle fonction au sein de l'entreprise et de rajouter une qualification importante et durable sur leurs CV.

Pré-requis

Être utilisateur d'Internet et connaître les bases de l'environnement du web.

Niveau d'entrée : V ou IV
Niveau de sortie : inchangé

Méthode de validation :

Appréciation au résultat

Sanction :

Attestation de formation

Objectifs de cette formation :

- Maîtriser les enjeux du Webmarketing.
- Saisir les opportunités offertes par les réseaux sociaux.
- Comprendre le web 2.0 et l'utiliser.
- Optimiser un site internet et le référencer dans les premières positions d'un moteur de recherche.
- Savoir animer un site internet vitrine ou une boutique e-commerce (community manager).
- Suivre et corriger une e-réputation.
- Maîtriser les campagnes e-mailing et les newsletters entreprises.
- Mettre en place des campagnes Google AdWords.
- Comprendre les statistiques de Google Analytics.

Quels sont les bénéfices d'une telle formation ?

- Vous obtenez des compétences nouvelles et d'avenir.
- Vous progressez rapidement dans votre carrière professionnelle.
- Vous maîtrisez la communication de votre entreprise par le web.
- Vous êtes en mesure d'assurer le développement économique de l'entreprise.
- Vous devenez indispensable à votre entreprise.

Quels sont vos avantages à suivre ce cycle de formation ?

- Vous obtenez une qualification sérieuse pour un métier d'avenir.
- Vous validez vos connaissances grâce à nos ateliers pratiques en visioconférence.
- Vous êtes encadré par des experts qui continuent de vous guider après la formation.

Moyens pédagogiques :

Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentation ainsi que l'ensemble des documents créés pour les études de cas.

Durée de la formation : 35 heures

Horaire de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30
Du lundi au vendredi inclus

PROGRAMME de la FORMATION

« Devenir responsable Webmarketing »

> Lundi

✚ **Présentation du formateur** (cv, compétences, expériences)

✚ **Conférence : le e-commerce : la crise ... quelle crise ?**

✚ **Les chiffres du e-commerce et d'internet en France**

✚ **Le responsable webmarketing**

Rôle, qualités et compétences requises
Les missions du webmarketer
Les différents métiers liés à la fonction
Les outils indispensables
Le web 2.0
Les flux rss
La vidéo entreprise
Le buzz marketing

✚ **Gestion de projet web**

Le cahier des charges
Le nom de domaine
L'hébergement
Les CMS (*Content Management System*)
Le SEO (*référencement*)
Le plan Webmarketing

> mardi

✚ **Les réseaux sociaux et l'animation**

Facebook - Twitter - LinkedIn - Viadeo - Google+
Fonctionnement et intérêts professionnels de ces 5 réseaux
Règles d'or du parfait rezo-teur.
Augmenter un chiffre d'affaires à l'aide des réseaux sociaux
Objectif 100 000 Fans (les méthodes des pros).
Créer une campagne de publicité Facebook.
Valoriser une communauté Facebook.
Le community manager.

> mercredi

✚ **La e-réputation**

Impact de la e-réputation sur la vie privée et sur l'image de l'entreprise.
Ce qu'il ne faut pas faire.
Les outils pour contrôler sa e-réputation sur internet.
Comment corriger sa e-réputation.

Coût pédagogique :

1700 € HT / salarié

Tarif spécial demandeur d'emploi = 700 € HT
(uniquement pour les sessions en groupe)

Intervenant : Stéphan Watbled
Diplômé en communication.
Consultant E-business marketing.
Expert en communication digitale et
référencement web (SEO) depuis 1999.

Auteur de « la e-communication :
*comprendre la communication digitale et réussir
sur internet »*



LES ÉDITIONS
DU NET

Important :

Chaque stagiaire est réinvité en auditeur libre
lors de nos sessions suivantes, (**gratuitement**
et selon les places disponibles), lui permettant
ainsi d'affiner si besoin certains modules.

A noter qu'après la formation, à tout moment le
stagiaire pourra contacter l'agence Tristanah
afin de poser des questions et parfaire ses
connaissances. Un réel suivi des acquis est
ainsi proposé à tous nos stagiaires !

Le e-mailing

- Vocabulaire technique
- Cycle de vie d'un email
- Avantage et vérité du e-mailing
- Objectifs visés
- Opt-in / opt-out
- Statistiques du e-mailing
- Comment fidéliser vos prospects et clients par email ?
- Comment booster le taux d'ouvertures de vos e-mails ?
- Les tests d'optimisation de campagne email
- La gestion des N.P.A.I
- L'adresse IP dédiée de routage, est-elle souhaitable ?
- Les coûts de diffusion ou routage des emails
- Quel logiciel e-mailing utiliser ?
- Comment se créer une base de données d'adresses email ?
- Les logiciels extracteur d'adresses email
- Ce que dit la loi
- Le concept de newsletter, ses usages et ses évolutions
- Les newsletters marchandes - Les newsletters éditoriales - Les newsletters B to B
- Les coûts de création graphique et de réalisation des messages
- La création d'une maquette de newsletters

jeudi

Rédacteur web

- Les bonnes pratiques.
- Ce qu'il faut faire et ne pas faire.
- Optimiser les textes pour le référencement (SEO).
- Etude du comportement des internautes face à un article web par rapport à un article « papier ».
- Astuces à utiliser pour accompagner le lecteur.

Le référencement web (SEO)

- Intérêt d'un bon référencement
- Les sources possibles de trafic
- Quelques statistiques intéressantes
- Le triangle d'or et l'importance d'une bonne optimisation
- Le comportement des internautes sur votre site
- Le comportement des internautes sur Google
- Comment fonctionne Google (bien le comprendre pour mieux se référencer)
- L'importance des mots (nom de domaine, url, titre de page, texte ...)
- Notoriété d'un site (PR)
- Le choix des mots clés
- Etudes de cas
- Les pièges du référencement
- Les astuces de professionnelles à connaître
- Les réseaux sociaux et le référencement

vendredi

Les outils du web 2.0 pour augmenter le CA et développer son activité

L'affiliation – la marque blanche – le drop shipping ...

Conseils pour optimiser un site internet et augmenter rapidement les ventes et/ou prospects.

Google Analytics (présentation et fonctionnement)

Google Adwords (présentation et fonctionnement)

Un CMS pour mon site vitrine (Wordpress)

Un CMS pour ma boutique e-commerce (Prestashop)

Questions / Réponses et évaluation du stagiaire