



Informations pratiques

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

Formacode de cette formation = 46235

Rome : E1104

NSF : 321

CPF : 208968

Public concerné : Cette formation s'adresse aux demandeurs d'emplois et à toutes personnes qui envisagent de se positionner sur un métier nouveau et d'avenir.

Pré-requis

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

NB : une évaluation naturelle de votre niveau est effectuée si besoin par téléphone.

L'agence Tristanah se réserve le droit de ne pas répondre aux demandes de devis émanant de personnes qui ne remplissent pas, ou mal, un simple formulaire de contact, ou qui ont des difficultés à retrouver des informations évidentes sur notre portail web. Pour être webmarketer le candidat doit être en mesure de remplir ces critères basiques.

Niveau d'entrée : V ou IV

Niveau de sortie : inchangé

Méthode de validation :

Epreuve sous forme de QCM

Sanction : Certification

« **Certificat de Compétences Professionnelles** »

Objectifs de cette formation :

Maîtriser les enjeux du Webmarketing.

- Comprendre le web 2.0 et l'utiliser.
- Optimiser un site internet et le référencer dans les premières positions d'un moteur de recherche.
- 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.
- Comprendre l'affiliation, la marque blanche et le drop-shipping.
- Savoir élaborer un plan webmarketing.

Gestion des CMS

- Acquérir des connaissances à l'installation, la création et la gestion professionnelle d'une boutique E-commerce à l'aide d'un programme Open Source « Prestashop » et du CMS « Wordpress ».

Community manager

- Connaître les réseaux sociaux et leur fonctionnement.
- Savoir animer un site internet vitrine ou une boutique e-commerce.
- Utiliser les réseaux sociaux comme levier économique pour l'entreprise.
- Créer et animer des comptes sur les différents réseaux sociaux.

PROGRAMME DE LA FORMATION



« Métiers du web »

sous intitulé : « **Webmarketing – Marketing digital** »

Semaine 1 « le webmarketing »

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

Le responsable webmarketing

- Rôle, missions, qualités et compétences requises
- Les différents métiers liés à la fonction
- Le web 2.0 - Les flux rss
- La vidéo entreprise et les vidéos en direct (Facebook live ...)

La gestion de projet web

- Rôle du chef de projet et ses missions
- Comment rédiger un cahier des charges
- Comment choisir un nom de domaine
- Bien choisir son hébergement web
- Quel CMS (*Content Management System*) utiliser
- Quel langage utiliser (html,php, css ...)
- Le lean design
- Le responsive design

Les réseaux sociaux et l'animation

- Les chiffres des réseaux sociaux en France.
- Comment se créer une communauté et augmenter son chiffre d'affaires à l'aide des réseaux sociaux.
- Comment valoriser une communauté et avoir un maximum de Fans pertinents ?
- Bien optimiser la présentation de vos réseaux.
- Apprendre à utiliser les agrégateurs de flux Rss
- Comprendre les statistiques de vos réseaux et de vos actions
- Facebook : comment utiliser toute la puissance du réseau ?
- Comment augmenter le taux d'engagement de votre page Facebook ?
- Créer une campagne de publicité Facebook Ads
- Fonctionnement et intérêts de : Twitter - LinkedIn et Viadeo – Youtube - Pinterest et Instagram
- La checklist du community manager et les outils à utiliser.

Le référencement web (SEO)

- Le triangle d'or et l'importance d'une bonne optimisation
- Comprendre le comportement des internautes sur votre site
- Comprendre 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 ...)
- La rédaction pour le web (comment bien optimiser ses pages et articles)
- Comment augmenter la notoriété d'un site et booster son Page Rank
- Le choix des mots clés (expressions généralistes et expressions de longue traîne)
- Les filtres de Google (panda, Penguin ...)
- Les pièges du référencement (les connaître, pour les éviter)
- Les astuces de professionnelles à connaître
- Comprendre et utiliser Google Webmaster Tools
- Méthodologie pour auditer rapidement un site web (les outils du référenceur)

Quels sont les bénéfices d'une telle formation ?

- Vous obtenez des compétences nouvelles et d'avenir.
- Vous progressez rapidement dans une nouvelle carrière professionnelle.
- Vous maîtrisez la communication d'une entreprise par le web.
- Vous êtes en mesure d'assurer le développement économique d'une 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 e-Learning (des centaines d'heures de cours en vidéos qui sont accessibles gratuitement après la formation en présentiel).
- Vous êtes encadré par des experts.

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.

Toutes nos formations nécessitent que le stagiaire apporte son propre ordinateur portable pour les 2^{ème} et 3^{ème} semaines.

Durée de la formation : 105 heures

Sur trois semaines complètes, du lundi au vendredi
Horaire de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

Coût pédagogique :

Inter-entreprise (groupe) :
2100 € HT par stagiaire
Taux horaire : 20 € HT

Intervenants possibles :

François Moleslas : Master 2 en management et conseil. Dirigeant d'une agence de communication numérique. Domaines d'expertise : E-commerce, gestion des CMS (Prestashop, wordpress), Webmarketing.

Fidan Agalarowa : Master 2 en management sport santé et tourisme - Master of Science - Diplômée de l'université de Bakou (Azerbaïdjan) - Domaine d'expertise : marketing digital

Stéphan Watbled : Consultant en communication entreprises depuis 1999, auteur, conseiller en développement personnel, conférencier et vulgarisateur

Important :

Chaque stagiaire est réintégré 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 !

Vous validez vos connaissances grâce à nos ateliers pratiques en e-Learning (des centaines d'heures de cours en vidéos qui sont accessibles gratuitement après la formation en présentiel).

Le référencement vocal - Un tournant radical dans les usages des internautes qui recherchent une information en ligne
Etudes de cas des sites des participants

La e-réputation

Impact de l'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.

Le e-mailing

Vocabulaire technique
Cycle de vie d'un email - Avantage et vérité du e-mailing
Objectifs visés
Opt-in / opt-out
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.
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
Etude de cas pratique : création d'une newsletters avec Sendinblue

- **Google Analytics** (présentation et fonctionnement)
- **Google Adwords** (présentation et fonctionnement)
- **Le remarketing**
- **Les outils du web 2.0** pour augmenter le CA et développer son activité
- **Conseils pour optimiser un site internet** et augmenter rapidement les ventes et/ou prospects.
- **Elaboration d'un plan webmarketing** et d'un plan d'actions
- **QCM** d'évaluation du stagiaire (1ère partie de la certification)

Semaine 2 « la gestion des CMS » animation de site web

La réservation d'un nom de domaine

Choisir son hébergeur

Le téléchargement FTP

Création de bases de données

Présentation du CMS « Wordpress » (site web vitrine)

Avantages et inconvénients.
Les fonctions importantes du programme.

Présentation de l'interface d'administration

Présentation de la console administrateur et des onglets de gestion.

Installation et Paramétrage de Wordpress :

- Télécharger Wordpress
- Installation et paramétrage de Wordpress sur un serveur web
- Découverte du Front Office et du Back Office - Configuration du système

Découverte de l'interface

- Le tableau de bord
- Les articles - Les médias - Les liens - Les pages - les commentaires - L'apparence

Administration

- Mise à jour Wordpress
- Changer le thème du blog/ site
- Installer et gérer son thème
- Utilisation des Widgets
- Utilisation et gestion des extensions

Mise en ligne

- Effectuer une sauvegarde du site en local
- Mettre en ligne un blog ou un site

Apprendre à gérer son site (faire les mises à jour régulières).

 **Présentation du CMS Prestashop (boutique e-commerce)**

Avantages et inconvénients.
Les fonctions importantes du programme.

Présentation de l'interface d'administration

Présentation de la console administrateur et des onglets de gestion.

Installation et Paramétrage de Prestashop :

- Télécharger PRESTASHOP
- Installation et paramétrage de PRESTASHOP sur un serveur web
- Découverte du Front Office et du Back Office

Premiers pas :

- Gestion des langues
- Gestion des URLs pour le référencement naturel (SEO)
- Génération du fichier .htaccess

Gestion du catalogue produit :

- Ajout et édition de catégories de produits
- Création de pages produits
- Gestion du catalogue (fabricants, attributs, déclinaisons, prix dégressifs)
- Gestion des commandes (ventes, retours, avoirs), des factures
- Gestion des envois, des frais de port

Gestion des employés :

- Création d'un profil employé - Gestion des permissions

Gestion des clients :

- Gestion des comptes clients - Création et modification - Groupes clients

Gestion des modules :

- Les modules natifs dans Prestashop
- Quelques modules gratuits supplémentaires
- Configuration d'un module - Activation, ordre, position

Gestion des modes de paiement :

- Gestion des devises, des pays - Les règles de taxes
- Activation et paramétrage du module Paypal

Gestion de la relation clients :

- Fidéliser les clients - Bons de réduction

Gestion du contenu hors catalogue :


- La page contact - Une page d'information
- Les conditions générales d'utilisation du site et de vente

Gestion des thèmes graphiques :

- Comparatif thèmes gratuits et thèmes payants
- Ressources de thèmes PrestaShop - Création d'un compte PrestaShop
- Installation d'un nouveau thème
- Activation du thème - Modification du logo

Pour conclure :

- Configuration de la recherche interne dans le site
- Optimisation de la recherche avec les alias
- Sauvegarde de la base de données - Sauvegarde des fichiers
- Apprendre à gérer sa boutique (faire les mises à jour régulières).

 **QCM d'évaluation du stagiaire**

Semaine 3 « community manager » animation de communauté web

- ✚ Le métier de community manager (profil, compétences et rôle)
- ✚ Panorama des principaux réseaux sociaux
- ✚ Le social selling
- ✚ Apprendre à utiliser CANVA pour la création d'illustrations graphiques et de header pour les réseaux sociaux et les newsletters
- ✚ Création et optimisation de comptes thématiques et professionnels sur Facebook et Twitter
- ✚ Apprendre à créer une newsletter professionnelle avec Sendinblue
- ✚ Utilisation pratique des agrégateurs de flux RSS pour la veille informationnelle et concurrentielle (Feedly)
- ✚ Comment fonctionne les algorithmes d'Instagram, Pinterest, Youtube, Twitter, LinkedIn et Viadeo et optimiser vos comptes afin de vous assurer un maximum de visibilité
- ✚ Comment valoriser une communauté.
- ✚ Comment réussir son marketing sur Facebook – Fonctionnement de l'algorithme du réseau leader
- ✚ Créer et manager des jeux concours sur les réseaux sociaux.
- ✚ Comprendre l'utilisation de Facebook Ads. Création d'une campagne de publicité Facebook avec l'outil « gestionnaire de publicité »
- ✚ Comment créer une campagne de publicité sur Twitter.
- ✚ Mesurer et suivre la performance de ses actions sur les réseaux sociaux.
- ✚ Stratégies pour se créer une liste d'adresses emails de prospects.
- ✚ Le Growth Hacking
- ✚ Les pure player, Click and Mortar et Brick and mortar
- ✚ Forces / Faiblesses / Opportunités / Menaces (SWOT) du E-commerce en France.
- ✚ Le marketing d'influence - Qui sont les influenceurs et comment devenir influenceur ?
- ✚ **Exercices:** Apprendre à rédiger des posts et articles susceptibles de déclencher de l'engagement sur les réseaux sociaux.
- ✚ Connaître et utiliser les outils du community manager : *Buffer et Tweetdeck (...)*
- ✚ POEM (Paid, Owned, Earned media) - le tiercé gagnant du marketing digital.
- ✚ Le marronnier du community manager.
- ✚ Apprendre à surveiller et corriger la E-réputation de vos clients ou d'une marque.
- ✚ L'affiliation – La marque blanche et le drop shipping (principe et fonctionnement).
- ✚ LinkedIn Ads : Créer une campagne de publicité sur LinkedIn
- ✚ **QCM d'évaluation du stagiaire (première épreuve de la certification)**

Passage de la certification « *Certificat de Compétence Professionnelle* »

- **Statistiques** : 89% de réussite de la certification et 80% des participants trouvent ou créent leur emploi dans les 3 mois qui suivent la formation.
- **Validez votre certification à votre rythme** : pour cela nous vous proposons 2 parcours :
 - Un parcours adapté aux porteurs de projet et demandeurs d'emploi en formation accélérée de 1 à 3 semaines.
 - Un parcours adapté aux personnes en poste ou peu disponibles à raison d'une ou deux jours de formation / mois.
- **Nos formations sont ouvertes à tous**, quelque soit votre niveau et vous permettent d'acquérir des compétences et rentabiliser votre temps dans une période très courte pour un retour rapide vers le marché du travail ou un lancement de projet efficace.
- Le centre de formation agence Tristanah est membre de la FFP (Fédération de la Formation Professionnelle) et notre établissement possède la certification **OPQF** (Office professionnel de qualification des organismes de formation) qui est délivrée par l'ISQ (Qualification des services intellectuels).



Nous sommes habilités à délivrer des certificats de compétences professionnelles reconnues dans les domaines suivants :

- Animation de site web
- Webmarketing
- Animation de communautés web (Community manager)
- Consulting SEO

- **Éligibilité au passage des certifications** :
 - Webmarketing : avoir suivi la formation "webmarketing" ou "métiers du web"
 - Animation de communautés web : avoir suivi la formation "community manager" ou "métiers du web"
 - Animation de site web : avoir suivi la formation "gestion des cms" ou "métiers du web"
 - Consulting SEO : avoir suivi la formation "référencement web" ou "webmarketing" ou "métiers du web"

Délivrée par un jury d'expert, la certification est adossée à un référentiel métier et reconnue dans le monde de l'entreprise. Le certificat de compétences professionnelles valide les acquis de la formation et atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier. Cette certification est destinée à toute personne participant aux sessions de formation.

- **Objectifs** :
 - Maîtriser la communication numérique d'une entreprise,
 - Définir la stratégie marketing via internet,
 - Référencer un site web sur les moteurs de recherche,
 - Gérer et analyser l'audience et le trafic d'un site,
 - Définir et coordonner en tant que chef de projet les partenaires et acteurs d'un projet numérique.
- **Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi**

Pour l'individu :

- Acquérir des compétences sur les nouvelles technologies qui sont aujourd'hui présentes dans tous les secteurs,
- Favoriser l'employabilité des individus par les compétences acquises et certifiées,
- Favoriser l'autonomie dans un métier d'avenir,
- Maîtriser la communication d'une entreprise quel que soit le secteur d'activités.

Pour l'entreprise :

- Avoir des salariés qualifiés favorise la croissance de l'entreprise,
- Positionner l'entreprise par rapport aux concurrents sur internet,
- Développer sa notoriété et acquérir une vraie base de données de prospects professionnels et la fidéliser grâce aux réseaux sociaux et l'ensemble des outils du digital.

- **Déroulement de la certification** :

« **Phase 1** » : un QCM de 50 questions très ciblées est soumis aux candidats. Celui-ci doit obtenir 80% de bonnes réponses pour être admis à l'oral. En cas d'échec au QCM, des sessions de rattrapage sont organisées. Suite à l'épreuve du QCM le candidat est invité à se connecter sur la plateforme eLearning de l'agence Tristanah pour revoir tous les modules étudiés lors de la formation et préparer ainsi son étude de cas et sa présentation à l'oral.

« **Phase 2** » : Etude de cas : le candidat doit présenter au jury un plan webmarketing et un plan d'actions très détaillé, indiquant précisément comment il va mettre en pratique toutes les méthodes de développement de la marque de son entreprise avec les outils du numérique vus durant la formation.

« **Phase 3** » : Lors d'un examen oral individuel de 30 minutes devant un jury impartial, le candidat doit présenter son étude de cas et doit démontrer au jury ses aptitudes aux compétences professionnelles ciblées.

Lors de cet oral le jury attend des réponses précises et concrètes qui sont basées sur les critères du référentiel métier.

Le résultat des épreuves est communiqué au candidat par courrier postal les jours suivants.

- **Frais d'inscription** pour le passage de la certification de compétences professionnelles = 140€ TTC

Ce coût n'est pas inclus dans le prix des formations, il est donc à la charge du candidat.

Notez bien que le passage de la certification est facultatif et dans tous les cas une attestation de formation vous sera remise à l'issu de votre formation.

Le QCM d'évaluation est imposé à tous les stagiaires y compris ceux qui ne souhaitent pas s'inscrire à la certification afin que nous puissions évaluer ses acquis.