

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 = 34093

Rome : E1101

NSF : 312

CNCP : 2544

CPF : 237349

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.

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 et entretien individuel avec le formateur à l'issue de la session

Sanction : certification

« Possibilité de passer le **certificat de compétences professionnelles** »

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 des compétences sérieuses pour un métier d'avenir.



FORMATION CERTIFIANTE

Certificat de Compétences Professionnelles

Intitulé de la formation :

« Webmarketing – Marketing digital »

- ❖ **Partie 1 du présent document** : Programme de la formation
- ❖ **Partie 2** : FOAD : principe de la formation à distance (*visioconférence – en direct*)
- ❖ **Partie 3** : Condition de passage de la certification professionnelle (*examen au certificat de compétences professionnelles*)

Programme

✚ 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

L'impact des réseaux sociaux en France
Cartographie des plateformes sociales les plus actives en France.
Fonctionnement et intérêt des principaux réseaux sociaux (*instagram, Twitter, LinkedIn, Youtube, Pinterest etc...*)
Facebook : comment utiliser toute sa puissance ?
Comment se créer une communauté puissante et ciblée ?
Comprendre l'intérêt des agrégateurs de flux RSS
Création d'un compte sur l'agrégateur Feedly et utilisation de l'outil

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 en présentiel nécessitent que le stagiaire apporte son propre ordinateur portable pour la semaine

Durée de la formation : 56 heures
(8 journées complètes)

Sur une semaine complète, du lundi au vendredi, puis du lundi au mercredi inclus pour la seconde semaine.
Horaire de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

Coût pédagogique : 1490€ TTC
Taux horaire : 26,60

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.

Rachida Sierra : Master de Lettres Modernes. Anciennement professeur de Lycée (Français), chef de projet en formation professionnelle pour une enseigne de grande distribution. Fondatrice de "Yamenis" Social media manager. Domaines d'expertise : Wordpress, E-commerce (Woo commerce / Prestashop), référencement, marketing digital et rédaction web.

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 (réfèrent pédagogique pour toutes les formations) : Consultant en communication entreprises depuis 1999, auteur, conseiller en communication, conférencier et vulgarisateur

Facebook Ads : création d'une campagne pub optimisée sur Facebook et Instagram.
Comment augmenter le taux d'engagement d'une page Facebook.

Facebook insights : analyse des statistiques.

Les KPI à suivre pour les réseaux sociaux.

La check-list du community manager et les outils à utiliser.

Etudes de cas pratique :

- Création d'une page Facebook (pro), d'un compte Twitter thématique (pro), d'un compte Pinterest et Instagram en rédigeant une bio attirante et efficace.

- Utilisation de l'outil « Canva » pour créer des illustrations professionnelles et percutantes.

- Créer des publications qui provoquent la viralité.

✚ 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 traine)

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 Search Console.

Méthodologie pour auditer rapidement un site web (les outils du référencier)

Le référencement vocal - Un tournant radical dans les usages des internautes qui recherchent une information en ligne.

Le référencement local : Google My Business

Etudes de cas pratique :

- Elaboration d'un audit de positionnement, puis d'un plan d'action SEO.

- Recherche d'expressions clés ciblées et pertinentes.

- Rédaction d'un texte optimisé idéalement pour Google.

- Création et rédaction judicieuse des balises « title » et « description »

✚ 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 une e-réputation.

Etudes de cas pratique :

- Création d'un audit de E-réputation puis d'un plan d'action

❖ 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

Ce que dit la loi et le RGPD

Le concept de newsletter, ses usages et ses évolutions

Etudes de cas pratique :

- Création d'une newsletters avec l'outil « Sendinblue »

- Création d'une entête de la newsletter avec l'outil « Canva »

- **Google Analytics** (présentation et fonctionnement)
- **Google Adwords** (présentation et fonctionnement)
- **KPI** : Les indicateurs de performances
- **Le remarketing** (principe et intérêt pour les webmarketers)
- **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)

FOAD : Formation à distance et en direct



- ❖ Cette formation est proposée à distance en visioconférence **en direct**.
- ❖ Nous utilisons la technologie "Zoom". Le stagiaire devra télécharger gratuitement l'application « Zoom » sur son ordinateur ou sa tablette.
- ❖ En cas de problème de connexion ou souci technique le stagiaire pourra rejoindre la formation par son Smartphone après avoir téléchargé l'application « Zoom ».
- ❖ Les cours sont donnés **en direct** avec le formateur et les autres participants.
- ❖ Les horaires sont de 9h à midi, puis de 13h30 à 17h30.
- ❖ **Assistance technique et pédagogique** : Une semaine avant le début de la formation, l'apprenant recevra par email sa convocation, l'invitant par la même occasion à installer l'application « Zoom ».

En cas de souci il pourra contacter son référent pédagogique (*Mr Stéphan Watbled au 0682818844 ou par email : info@tristanah.com*)

❖ Organisation administrative spécifique aux formations à distance

Le premier jour de formation le stagiaire reçoit un mail lui demandant de se rendre sur la plateforme **DOCUSIGN** afin de signer électroniquement une « attestation d'entrée en formation »

Chaque journée de formation le stagiaire reçoit un mail afin de se rendre sur la plateforme DOCUSIGN afin de signer sa « feuille d'émargement » électroniquement MATIN et APRES-MIDI. Cette feuille d'émargement est ensuite envoyée au formateur afin qu'il signe lui aussi électroniquement chaque jour.

Le dernier jour de formation le stagiaire signe électroniquement :

- une « attestation de présence »
- une « attestation d'assiduité de formation VISIO »

Il reçoit ensuite au format PDF par mail en fin de formation :

- L'attestation d'entrée en stage
- L'attestation de présence
- L'attestation de fin de formation
- La feuille d'émargement
- Un certificat de réalisation de formation en visioconférence.
- Une attestation d'assiduité de formation

Modalité d'évaluation :

L'apprenant recevra un lien hypertexte par email lors de la dernière journée de formation afin de se connecter en ligne et de réaliser le QCM d'évaluation de fin de formation. Un résultat de 80% de bonnes réponses est attendu afin que le stagiaire puisse postuler à la certification (voir le chapitre suivant).

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.
- **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 (Marketing digital)
- Animation de communautés web (Community manager)
- Consulting SEO

- **Éligibilité au passage des certifications :**
 - Webmarketing : avoir suivi la formation "webmarketing – Marketing digital"
 - Animation de communautés web : avoir suivi la formation "community manager"
 - Animation de site web : avoir suivi la formation "gestion des cms"
 - Consulting SEO : avoir suivi la formation "référencement 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 quelque 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.

« Phase 2 » : Etude de cas : pour la certification au « webmarketing » 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. Pour les autres certifications (community manager et gestion des CMS) les études de cas sont proposées au candidat plusieurs jours avant l'examen par le jury.

« **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.

- 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.