

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

CPF : 236097

RS : RS5210

Code GFE de la certification : GF21U

Communication, médias.

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.

Public : débutants et intermédiaires.

Prérequis : Une première expérience professionnelle est appréciée ainsi qu'une connaissance de l'outil internet.
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 professionnelle

Objectifs de cette formation :

- Mettre en place une stratégie webmarketing.
- Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing.
- Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing

Résultats attendus :

Cette formation vous prépare à la certification « Développer son activité avec le Webmarketing » attestant des compétences nécessaires à la mise en place d'une stratégie de webmarketing avec une démarche structurée, une communication plus efficiente, une meilleure planification des différentes actions ainsi qu'un suivi et une évaluation des opérations réalisées.

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.

Personne en situation de handicap :

merci de prendre contact avec le référent pédagogique afin d'étudier avec vous les éventuels aménagements nécessaires au bon déroulement de votre formation (tél : 09.67.13.83.11)



FORMATION CERTIFIANTE

Certificat de Compétences Professionnelles

Intitulé de la formation

«Webmarketing - Marketing digital»

Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" (RS5210)

- ❖ **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

🚩 **MODULE 1 : Le webmarketeur**

Les chiffres du e-commerce et d'internet en France
Le responsable webmarketing : Rôle, missions, qualités et compétences requises
Le web 2.0, Les flux rss

🚩 **MODULE 2 : La gestion de projet web**

Préparation à la mise en place de la stratégie webmarketing

🚩 **MODULE 3 : Les réseaux sociaux et leur animation**

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 ?

Les agrégateurs de flux RSS.

Facebook Ads : création d'une campagne pub optimisée sur Facebook et Instagram

Comment augmenter le taux d'engagement d'une page Facebook.

Comment définir son budget publicitaire ?

Comment calculer son cout par lead ou cout d'acquisition ?

Facebook insights : analyse des statistiques.

Les KPI à suivre pour les réseaux sociaux.

La check-list du community manager les outils

Facebook (pro), Twitter thématique (pro), Pinterest et Instagram

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 : 1800€ TTC
Taux horaire : 32,14€

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

Utilisation de l'outil « Canva » pour créer des illustrations.
La check-list du community manager et les outils à utiliser.
Le marketing d'influence (ses avantages et ses limites)

✚ **MODULE 4 : 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 Search Console.
Méthodologie pour auditer rapidement un site web (les outils du référencieur)
Le référencement vocal : Un tournant radical.
Le référencement local : Google My Business
L'Élaboration d'un audit de positionnement, puis d'un plan d'action SEO.

✚ **MODULE 5 : 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.

✚ **MODULE 6 : Le e-mailing et la newsletter**

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

✚ **MODULE 7 :**

Google Analytics (présentation et fonctionnement)
Google Adwords (présentation et fonctionnement)
KPI : Les indicateurs de performances

✚ **MODULE 8 :**

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.

✚ **MODULE 9 :** 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 données **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
- Une attestation de formation professionnelle

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).
- **Éligibilité au passage de la certification** :
Avoir suivi la formation " *Marketing digital - webmarketing* "

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** :
 - Mettre en place une stratégie webmarketing
 - Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing
 - Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing
- **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 en adéquation avec la formation 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. L'objectif est de valider et certifier les connaissances théoriques.
- **« Phase 2 »** : Etudes de cas : le candidat doit présenter au jury 3 études de cas qu'il aura commencé à réaliser durant sa formation.
- **« Phase 3 »** : Lors d'un examen oral individuel de 20 minutes (en visioconférence) devant un jury de professionnels, le candidat doit présenter ses études de cas et doit démontrer au jury ses aptitudes aux compétences professionnelles ciblées.
- **Composition du jury** : Président du jury (Dirigeant de l'agence Tristanah), un directeur d'agence web et un formateur (autre que celui qui a assuré la formation du candidat)
- **Modalités de validation de la certification :**
Le candidat doit avoir obtenu les notes minimum lors des épreuves. Le pré-requis préalable étant la réussite au QCM.
A l'issue des épreuves, le jury statue sur l'aptitude définitive de chaque candidat.
Le responsable de la certification édite les fiches individuelles et la fiche collective d'évaluation. Il rédige le procès-verbal qui est signé par tous les membres du jury.
En cas d'échec, le candidat pourra se présenter à une session de certification ultérieure.
Pour être reçu, le candidat doit obtenir une note finale globale supérieure à 10/20.
- **Communication des résultats :**
Le président du jury rappelle un à un les candidats afin de leur annoncer le résultat.
Un courrier de confirmation leur est adressé au plus tard 3 jours après le passage des épreuves
- **Suivi, traçabilité et archivage :**
Les participants conservent leurs supports individuels de formation, ainsi que l'attestation de fin de formation et le cas échéant, le parchemin de la certification.
L'organisme responsable du titre conserve sous format papier et dématérialisé :
Feuilles de présence émargées par chaque candidat lors de chaque demi-journée
Grilles de notation individuelle et collective
Procès-verbal de la certification signé par chaque membre du jury
- **Besoin de plus d'informations ?** contactez-nous au 09.67.13.83.11