



Objectifs :

- Mettre à votre disposition toutes les techniques de marketing digital vous permettant de développer la relation client Augmenter le trafic de votre site
- Fidéliser votre clientèle
- Influencer des cibles

Public concerné et prérequis :

Employés ou chefs d'entreprises, tous secteurs et toutes fonctions, désirant découvrir les bases des mécanismes du marketing digital et de l'e-commerce.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour toute demande vous pouvez prendre un RDV avec le référent handicap de l'établissement au 04 84 83 07 50 ou au 06 02 10 54 69.

Prérequis :

- Connaissances de base en informatique (utilisation élémentaire navigateur web).
- Notions de gestion

Le formateur / la formatrice :

Votre formation est dispensée par un formateur expert dans le domaine du marketing digital et E-commerce.

Moyens pédagogiques et techniques :

La formation se déroulera en blended-learning, avec accompagnement synchrone et asynchrone. Elle sera réalisée en tutoriels vidéos avec un formateur connecté pour répondre à toutes questions éventuelles.

Les supports pédagogiques et techniques utilisés : notre simulateur informatique de mise en situation (Digiteo) et la plateforme LMS de contenus accessibles à distance (Moodle).

L'accès au simulateur se fait via un ordinateur, avec un identifiant et mot de passe individuel qui seront fournis aux apprenants par le formateur.

Form'action avenir

Tél. 04 86 94 23 20 – formactionavenir@gmail.com

SAS au capital de 400 €– RCS 892096629 – SIRET 89209662900019 – NAF 8559A

En plus des tutorats en vidéo, la plateforme met également à disposition des apprenants :

- Les supports pédagogiques de cours / transmissions de contenus théoriques,
- Quiz d'autoévaluation / débriefing / évaluations sur table et en ligne,
- Plans des formations et modalités d'évaluation consultables / fiches pédagogiques,
- Supports de déroulements des formations, manuels d'utilisation de nos solutions pédagogiques, timings à respecter dans le cadre de l'animation de formations,
- Enquête de satisfaction des étudiants et remontées d'informations complémentaires,
- Médias nécessaires à compléter les notions pédagogiques abordées en cours : vidéos, sources YouTube, présentations PPT.

Ces outils permettront aux apprenants de suivre la formation en format Blended-Learning, si prévu.

Le formateur continuera à accompagner et suivre les apprenants via e-mail et visioconférences en cas de blended-learning. Ainsi, ils seront amenés à remplir des quiz d'évaluation ou à soumettre certains "devoirs", disponibles sur le Moodle avec un deadline précis.

Matériel nécessaire au stagiaire :

- Ordinateur, tablette ou téléphone avec connexion internet
- Casque avec micro
- Papier stylo pour prendre des notes

Durée, effectifs :

21 h en e-learning - Sur une durée de 3 mois

Accompagnement et suivi par le formateur, support à disposition par messagerie

Ateliers interactifs et tables rondes thématiques proposés en visio parallèlement à la formation

Programme :

Vocabulaire de l'e-marketing

- Leviers d'acquisition de trafic
- Allocation des ressources
- Évaluation de la performance

Form'action avenir

Tél. 04 86 94 23 20 – formactionavenir@gmail.com

SAS au capital de 400 € – RCS 892096629 – SIRET 89209662900019 – NAF 8559A



- Définition des bons indicateurs en fonction des stratégies

Être présent sur internet via son site

- Quels sont les moyens d'être présents sur internet ?
- Les différences entre les sites
- Qu'est-ce qu'un CMS et quels sont les différents CMS ?
- Site, blogs, réseaux sociaux, quelles différences ?

Le référencement naturel ou SEO

- SEO onsite
- SEO offsite
- SEO Technique
- Blogging et rédaction de contenus
- Référencement local

Le référencement payant ou SEA

- Les principes fondamentaux de Google Adwords
- Comment définir un budget cohérent ?
- Qu'attendre de ce type de levier ?
- La performance du référencement payant

Les réseaux sociaux « naturels »

- Les indicateurs principaux
- Que faire sur les réseaux sociaux ?

L'emailing

- Les différentes formes d'email marketing
- Que peut-on faire en e-mail marketing ?
- Mesurer la performance de l'email marketing

Form'action avenir

Tél. 04 86 94 23 20 – formactionavenir@gmail.com

SAS au capital de 400 € – RCS 892096629 – SIRET 89209662900019 – NAF 8559A



Modalités d'évaluation des acquis :

L'évaluation se fera pendant et après la formation

- Classement/Scoring sur la simulation
- Utilisation du back-office formateur.

Ces méthodes nous permettront d'éditer un rapport d'évaluation des compétences en fin de cursus.

Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation et d'en apprécier les résultats

- Contrôle du temps passé par les apprenants sur le simulateur et la plateforme pédagogique,
- Quiz de satisfaction de la formation, qui portera sur :
 - La qualité de la formation,
 - La clarté des thèmes et supports utilisés pendant la formation,
 - Les compétences de l'intervenant, sa pédagogie et sa capacité à transmettre des savoirs.

Sanction visée :

À la fin de la formation, chaque apprenant recevra une "attestation de fin de formation" qui mentionne :

- La nature et la durée précise de la formation,
- Les compétences acquises,
- Les résultats de l'évaluation (si elle est prévue).

Itinéraire pédagogique :

Comme pour l'évaluation finale sous forme de test, chaque stagiaire devra répondre à des questions et réaliser des travaux se rapportant à l'ensemble des séquences réalisées.

Ces tests réalisés au cours de l'action de formation ont pour objectif de : vérifier la progression des acquis sur les stagiaires, mais aussi les mettre en conditions réelles du passage du test final.

Form'action avenir

Tél. 04 86 94 23 20 – formactionavenir@gmail.com

SAS au capital de 400 € – RCS 892096629 – SIRET 89209662900019 – NAF 8559A



Il convient ici de rappeler que ces évaluations partielles sont avant tout formatives et non normatives.

Par ailleurs dans ce cadre, il sera demandé aux stagiaires avec leur accord un travail individuel qui sera la base de leur projet.

Délais moyens pour accéder à la formation :

A réception du devis et des documents administratifs signés, une date d'entrée en formation vous sera proposée en fonction de vos besoins dans la limite d'un mois.

Attention toutefois, les délais d'accès peuvent varier en fonction de l'action de formation :

- Inter-entreprise
- Intra-entreprise
- CPF

Form'action avenir

Tél. 04 86 94 23 20 – formactionavenir@gmail.com

SAS au capital de 400 € – RCS 892096629 – SIRET 89209662900019 – NAF 8559A