

Développer ses ventes avec le webmarketing

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

IDA - INSTITUT DU DIGITAL ET
DE L'AUDIOVISUEL

Claire PETIT

04.48.07.05.86

formation@ida-institut.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Cette formation s'adresse à tout salarié ou indépendant impliqué dans la communication et le marketing numérique.

Prérequis pédagogiques :

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

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

1. Mettre en place une stratégie webmarketing 2. Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing 3. Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing 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.

Contenu et modalités d'organisation

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL • Articuler une proposition de valeur • Segmenter et adapter son offre au marché • Identifier et localiser ses cibles sur la toile • Identifier le processus de décision pour communiquer juste • Identifier les lieux consultés par mes sources : sites web, communautés, réseaux sociaux • Comprendre le parcours client sur le web, lien entre outils sociaux et sites web • Les fondamentaux pour convertir ses visiteurs en prospects STRATEGIE DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE • Repérer sur le Web différentes pratiques d'entreprises et en conclure leurs stratégies • Quelles cibles, avec quels moyens, pour quels objectifs? • Concevoir stratégie de communication digital • Construire son plan d'action marketing digital • Planifier ses actions marketing digital à court, moyen et long terme • Automatiser ses actions marketing • Evaluer les moyens financiers, humains et organisationnels nécessaires aux actions • Budgetiser ses actions marketing sur le moyen et long terme PRÉSENCE WEB • Concevoir un interface utilisateur efficace • Créer des pages web optimisées pour la conversion • Optimiser ses call-to-action pour booster la conversion • Comprendre les enjeux de l'e-réputation • Être un acteur pro-actif de sa e-réputation ECOMMERCE • Le site e-commerce : les bonnes pratiques pour optimiser votre canal de vente digital • Créer une page produit pour déclencher l'achat EMAILING • Les principales composantes d'un e-mailing • Les règles pour une Newsletter efficace • Recruter, fidéliser et amener le consommateur jusqu'au site web • Mettre en place des actions d'automatisation d'emailing STRATEGIE DE CONTENU • Optimiser des contenus pour le Web • Concevoir une stratégie de contenu adaptée à sa cible VEILLE STRATEGIQUE • Rester en avance avec la veille Stratégique • Etablir un tableau de veille concurrentielle • Maîtriser les outils de veille; Google Alertes, LinkedIn, SEMrush....

Durées de la formation

*130h en FOAD *130h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Validation(s) Visée(s)

Développer son activité avec le webmarketing - Sans niveau spécifique



Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00343508	du 30/01/2023 au 31/12/2023	(33)	IDA - INSTITUT DU DIGITAL ET DE L'AUDIOVISUEL		MON COMPTE FORMATION	FPC
00395680	du 25/10/2023 au 31/12/2025	(33)	IDA - INSTITUT DU DIGITAL ET DE L'AUDIOVISUEL		MON COMPTE FORMATION	FPC