

Création d'entreprise : Webmarketing - Développer une stratégie Marketing digital efficace

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

KOUTA SERVICES
IVOULSOU AL-HABIB
06.21.28.92.41
info@kouta-services.com

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 :

Modalités d'admission : La démarche de formation commence par un entretien préalable obligatoire à travers un échange téléphonique ou appel avant formation avec le formateur référent de Kouta Services

Prérequis pédagogiques :

Aucun pré-requis

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise 1) Savoir réaliser un autodiagnostic. 2) Définir et mettre en oeuvre une stratégie Web Marketing percutante. 3) Choisir et adapter des outils pertinents pour la communication externe. 4) Intégrer les techniques du marketing digital et de la communication web. 5) Elaborer un plan d'actions et un retroplanning. 6) Mesurer et optimiser le retour sur investissement. 7) Avoir clé en main des outils webmarketing utiles pour votre activité au quotidien

Contenu et modalités d'organisation

Modalités pédagogiques : - La formation repose sur une alternance entre contenus théoriques et cas pratiques. Les exercices sont conçus selon les spécificités du secteur d'activité des participants. La session se clôture par des exercices d'évaluation. Une attestation de formation est remise à chaque participant. Parcours de formation (14h en présentiel) - La formation se compose de 7 modules personnalisables, conçus pour construire une stratégie marketing digitale efficace. Elle est animée par un formateur expert et s'adresse à toute personne souhaitant développer sa visibilité en ligne (salarié·e·s, entrepreneurs·ses, créateurs·trices d'entreprise, personnes en reconversion). Parcours complémentaires à distance (en option) : - Parcours d'intégration (pré-formation) : 3 séances visio d'1h pour préparer le participant et affiner les objectifs pédagogiques. - Parcours d'ancrage mémoriel (post-formation) : 4 séances visio d'1h pour consolider les acquis, répondre aux questions, et assurer une bonne mise en application. PROGRAMME DE LA FORMATION Module 1/ Usages et tendances du Marketing Digital. Impact du mobile et du web. les profils et usages des audiences cibles. Cadre juridique du Web Marketing (conformité RGPD). Module 2/ Autodiagnostic marché cible. Plateforme de marque. Benchmarking, ciblage, segmentation et positionnement. Module 3/ Outils E-marketing et Objectifs. SEO référencement naturel. Référencement Google My Business et Google Map. SEA référencement payant, Paid Media et Display. Google Ads. Emailing et Newsletter. - Concevoir une Newsletter : objet, contenu du message, techniques d'animation, stratégie de diffusion, augmenter sa base de données de contacts. Module 4/ Stratégie de communication et réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Whatsapp For Business, Messenger..). Animer des pages professionnelles sur un réseau social. Les applications de messagerie. Stratégie de création de contenu (publications, buzz, témoignages, vidéos de promotion, articles, blog, FAQ). Utiliser les mécanismes du Marketing viral pour optimiser ses campagnes de communication. Module 5/ Elaborer un retroplanning et chiffrer ses actions. Repartir le budget entre les

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Validation(s) Visée(s)

Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise - Sans niveau spécifique

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

À l'issue de cette formation, les participants peuvent poursuivre leur montée en compétences avec des modules avancés sur les démarches de création d'entreprise, sur l'utilisation de l'intelligence artificielle, en stratégie de contenu, analytics, CRM, SEO, publicité en ligne ou community management. Un accompagnement individuel est également proposé pour la mise en œuvre opérationnelle.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00495885	du 25/07/2024 au 26/07/2024	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00496053	du 05/09/2024 au 06/09/2024	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00496149	du 10/10/2024 au 11/10/2024	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00570390	du 18/03/2025 au 19/03/2025	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00570391	du 23/04/2025 au 24/04/2025	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES		MON COMPTE FORMATION	FPC

00603822	du 19/06/2025 au 20/06/2025	La Rochelle (17)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00603376	du 19/06/2025 au 20/06/2025	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00603811	du 19/06/2025 au 20/06/2025	Pau (64)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00603815	du 19/06/2025 au 20/06/2025	Poitiers (86)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00603818	du 19/06/2025 au 20/06/2025	Agen (47)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00603379	du 26/06/2025 au 27/06/2025	Bordeaux (33)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00604117	du 26/06/2025 au 27/06/2025	Pau (64)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00604121	du 26/06/2025 au 27/06/2025	Poitiers (86)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00604124	du 26/06/2025 au 27/06/2025	Agen (47)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC
00604128	du 26/06/2025 au 27/06/2025	La Rochelle (17)	KOUTA SERVICES	MON COMPTE FORMATION	FPC