PROGRAMME DE FORMATION

Développer son activité avec le webmarketing

DURÉE : Variable non renseignée jours I 41 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

La formation et la certification s'adressent aux dirigeants de TPE, PME et à leurs collaborateurs directs qui souhaitent intégrer à leur organisation une stratégie webmarketing en vue de développer leur activité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

PRÉREQUIS

Justifier d'un projet de déploiement d'une stratégie webmarketing pour son entreprise et disposer d'une appétence aux outils numériques.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.
Intégration des principes d'accessibilité numérique dans les actions webmarketing

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

La formation repose sur un dispositif **hybride et flexible**, pensé pour des professionnels en activité :

Un parcours de 3 mois

À compter de la date d'entrée en formation, l'apprenant dispose de 3 mois pour compléter son parcours.

Une durée calibrée pour permettre une montée en compétences progressive, sans empiéter sur l'activité professionnelle quotidienne.

25 h de e-learning en autonomie

Le cœur de la formation se déroule sur une plateforme en ligne, à son propre rythme.

Les apprenants progressent de façon autonome sur les contenus théoriques et les mises en pratique, sans contrainte horaire.

7 h d'accompagnement synchrone collectif

Les sessions en direct sont **collectives et planifiées dès le début du parcours**, permettant à chaque apprenant d'organiser son agenda en conséquence.

Ces rendez-vous partagés favorisent les échanges entre pairs, l'approfondissement des points clés et le regard du formateur sur les projets de chacun.

Un chat collectif 7 j/7

Un espace d'échange entre apprenants est disponible toute la semaine, week-end inclus.

Il favorise l'entraide, le partage d'expériences et maintient la dynamique de groupe malgré la distance.

Une assistance technique en semaine

Pour lever les blocages opérationnels, une assistance est joignable du lundi au vendredi, garantissant la continuité du parcours sans frustration technique.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

Formateur expert en marketing digital, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle équipée d'un ordinateur par stagiaire avec connexion internet et accès aux outils étudiés, vidéoprojecteur et paperboard.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et prise en main à distance si besoin.

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

Supports pédagogiques

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Exercices et cas pratiques tirés de situations professionnelles.

Fiches mémo récapitulatives (méthodes et outils essentiels).

Accès aux ressources complémentaires après la formation (tutoriels, exercices d'entraînement).

Plateforme Modula

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveauEn cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formationCette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" enregistrée au Répertoire spécifique de France compétences le 28/02/2025 sous le numéro "RS7076".

Modula Formation possède l'habilitation du certificateur "Webmarketing & co'm" pour faire passer la certification "Développer son activité avec le webmarketing" sur cette formation.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.

Contenu pédagogique

01 - DÉFINIR LES OBJECTIFS WEBMARKETING DE L'ENTREPRISE.

- Enjeux et rôle du webmarketing dans le développement d'activité
- Analyse du contexte de l'entreprise : marché, offre, positionnement
- Identification des cibles webmarketing et de leurs comportements digitaux
- Définition d'objectifs webmarketing alignés avec la stratégie globale
- Formalisation d'objectifs selon la méthode SMART

02 - CONCEVOIR LA STRATE GIE WEBMARKETING DE L'ENTREPRISE

- Présentation des principaux leviers webmarketing (référencement, réseaux sociaux, emailing, publicité en ligne)
- Analyse des avantages et contraintes de chaque levier
- Choix des leviers en fonction du contexte, des objectifs et des ressources
- Structuration d'une stratégie webmarketing cohérente et priorisée
- Définition d'un budget webmarketing prévisionnel

03 - ÉLABORER LE PLAN D'ACTION WEBMARKETING

- Déclinaison opérationnelle de la stratégie webmarketing
- Planification des actions par levier digital
- Organisation des ressources internes et externes
- Introduction à l'email marketing et à la publicité en ligne
- Intégration des principes d'accessibilité numérique dans les actions webmarketing

04 - METTRE EN ŒUVRE LE RÉFÉRENCEMENT NATUREL DU SITE

- Principes fondamentaux du référencement naturel
- Analyse des mots-clés et intention de recherche
- Optimisation technique d'un site web
- La soumission et le suivi de l'indexation d'un site
- Optimisation des contenus éditoriaux
- Notions de netlinking et popularité
- Suivi et pilotage des actions de référencement

05 - METTRE EN ŒUVRE LA COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Rôle des réseaux sociaux dans une stratégie webmarketing
- Sélection des plateformes en fonction des cibles
- Définition des objectifs de communication sur les réseaux sociaux
- Organisation de la production et de la diffusion des contenus

- Notions de collaboration avec des partenaires et relais d'audience
- Suivi des performances des actions social media

06 - ÉLABORER UN DISPOSITIF DE PILOTAGE

- Définition des indicateurs de performance webmarketing
- Suivi de l'audience et de l'atteinte des objectifs
- Construction de tableaux de bord de pilotage
- Analyse des écarts entre ressources mobilisées et résultats obtenus
- Ajustement des actions webmarketing

07 - CERTIFICATION

- Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" enregistrée à France Compétences le 28/02/2025 sous le numéro RS7076 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.
- À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau
En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.
À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Cette formation prépare à la certification "Développer son activité avec le webmarketing" enregistrée au Répertoire spécifique de France compétences le 28/02/2025 sous le numéro "RS7076".
Modula Formation possède l'habilitation du certificateur "Webmarketing & co'm" pour faire passer la certification "Développer son activité avec le webmarketing" sur cette formation.
À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.