Formation Webmarketing : augmenter la visibilité de son site Web

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

La maîtrise des techniques de Web marketing devient stratégique pour augmenter la visibilité d'une entreprise. Ce stage vous montrera comment les utiliser au mieux et vous présentera une approche efficace pour générer du trafic sur votre site Web.

Référence	EMC
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 570 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| Identifier les évolutions du e-marketing
| Définir une stratégie de marketing digital
| Piloter ses actions e-marketing
| Générer du trafic vers son site Web
| Maîtriser les différents leviers pour optimiser votre visibilité en ligne

Public

| directeurs
| responsables commerciaux
| responsables et collaborateur des services marketing

Prérequis

| aucun

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 15 au 16 septembre 2025
du 3 au 4 novembre 2025

PARIS

du 8 au 9 septembre 2025
du 27 au 28 octobre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

Programme de la formation

E-marketing : définitions et enjeux
| Le développement du e-business.
| Les enjeux de l'e-marketing pour le e-commerce.
| POEM : les 3 axes de l'e-marketing.
| L'impact des réseaux sociaux.
| L'essor du m-commerce.
| Echanges : Les enjeux de l'e-marketing pour votre entreprise.

L'internaute au coeur de la stratégie e-marketing
| L'impact de l'e-réputation sur l'e-commerce.
| L'identification des comportements types des internautes.
| L'analyse des attentes de l'internaute et du smartphonaute.
| Travaux pratiques : Identification d'un persona pour votre site e-commerce.

Lancer sa stratégie e-marketing
| Connaître les différentes étapes de la mise en place d'une stratégie digitale.
| Définir le positionnement de sa communication e-marketing.
| Valoriser ses atouts distinctifs : valeurs, qualité, originalité...
| Coordonner sa stratégie avec sa communication institutionnelle.
| Penser sa stratégie à l'heure du mobile first.
| Travaux pratiques : Analyse de contenus de marque e-commerce.

Promouvoir son site
| Identifier les influenceurs sur les réseaux sociaux.
| Déterminer le contenu à partager.
| Viser le buzz marketing.
| Les principes clés des relations presse online.
| Echanger des liens : partenariat et affiliation.

| Travaux pratiques : Utilisation d'outils pour rechercher des influenceurs, sélection de contenu à partager...

Mettre en oeuvre des techniques e-marketing efficaces
| Le référencement naturel et Adwords.
| La publicité pour attirer les prospects.
| Le retargeting pour mieux convertir.
| Repenser l'e-mailing et la collecte des données.
| Coupler l'e-commerce au social-commerce.
| Les atouts du m-marketing et de la géolocalisation.
| Le searchandising : optimiser son moteur de recherche interne.
| Travaux pratiques : Sélection d'actions e-marketing et élaboration d'un plan d'actions.

Piloter votre stratégie e-marketing
| Piloter une campagne e-marketing.
| Faire un retour sur ses objectifs des campagnes.
| Aller au-delà du taux de conversion.
| Connaître les KPI spécifiques pour les réseaux sociaux.
| Travaux pratiques : Construction d'un tableau de bord avec les KPI les plus pertinents.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.